

「ソリューション営業の行動を差別化する」 プログラム(ご提案)

キーワード:
ソリューション営業
行動の差別化
提案営業
リピート密度
事例の共有化
行動の選択と集中
勝ちパターン
“胆識”の共有化
“動き”

<プログラムの背景と目的>

「行動の差別化」で高収益化する

高収益企業とそうでない企業を比べると、社員の“動き”が全く違います。同じような事業領域、戦略目標を掲げていますが、収益性と、経済環境が逆風下での“ねばり”が全くちがいます。製品・サービスの差別化は従来通り手を抜かずに進めるとして、もう一つの差別化、つまり営業行動の差別化を具体化することで企業業績は大きく変わるはずですが。

本プログラムでは、収益の鍵を握る営業、とくにソリューション営業の“動き”の差別化を武器に、他社を超える行動モデルづくりと、その共有化による最強のソリューション営業部隊づくりを目的とします。

<プログラムのポイント>

◇戦略的行動の加速

経営計画や戦略計画の進み方が遅い背景には、計画が行動に十分落とし込まれていないことがあります。他社と同じような“動き”では壁を突破できません。計画を加速する戦略的行動の差別化を具体化します。

◇事業の勝ちパターンとの連動した“動き”

高収益事業とは、①顧客に選ばれ、②儲かり、③さらに持続可能でなければなりません。世界の元気な製造業、サービス業を整理すると6つの勝ちパターンに分類できます。(次頁参照)
自社の事業を勝ちパターンマップにポジショニングをすると同時に、それに連動した定石としての“動き”を整理します。

◇行動の選択と集中

勝ちパターンに連動した定石としての“動き”があります。それに、自分達独自の特長ある“動き”を加えていきます。こうすることで、全体の差別化された“動き”を形成していきます。無駄な動きが無くなり、行動の選択と集中が実現します。

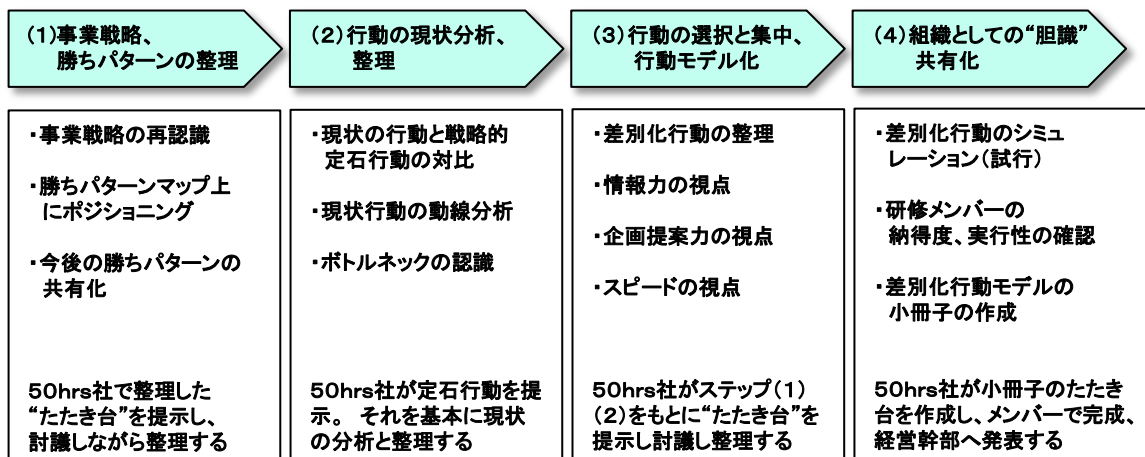
◇営業マン全員が“胆識”として共有化

差別化された行動モデルを全員が共有する必要があります。自ら納得して動くためには“胆識”化が不可欠です。“胆識”の共有化を行います。(次頁参照)

<プログラムの進め方>

事業部、営業部門を対象とします。
次の4つのステップで進めます。

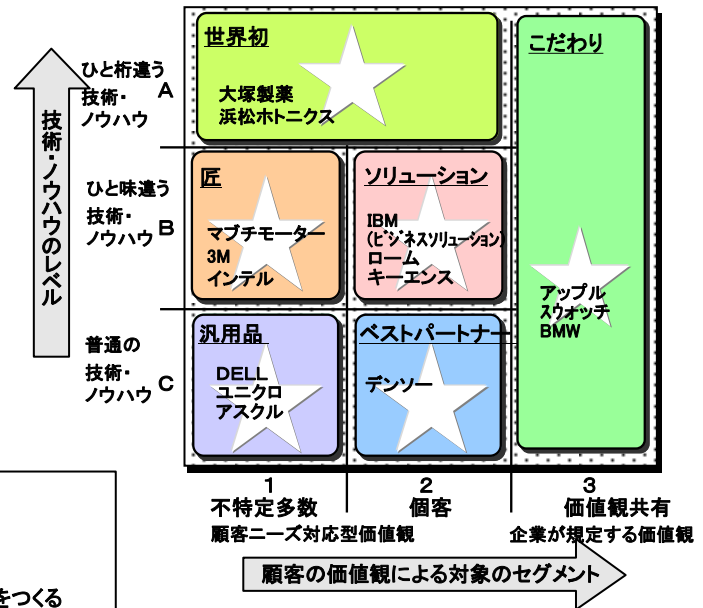
弊社(50hrs社)が戦略的なガイドとファシリテーション(支援)を行います。



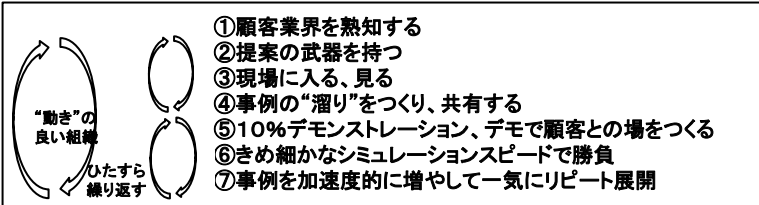
「顧客から見た価値」を具体化する“動き”

戦略づくりにおいては、競争優位構築が最大の課題になりますが、競争優位構築の方法は6つの基本的な勝ちパターン(戦略ビジネスプラットフォーム)に分類されます。

既存事業や新事業を戦略ビジネスプラットフォームにおいてみると、自社ビジネスの現状がわかりやすく整理され、事業革新と行動革新のポイントが明らかになります。



ソリューション営業の行動要件



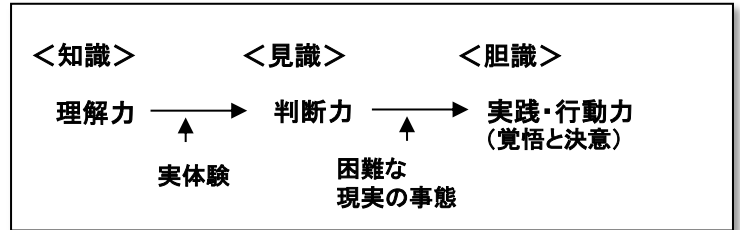
“胆識”

知識は本を読んだり、話を聞いたりして獲得します。理解力のもとになります。

見識は、知識に自分の経験、体験が合わさってできあがります。客観的な判断力のもとになります。

“胆識”は、現実の課題に直面して自分のハラに落ちた覚悟と決意となります。実践・行動力のもとになります。

変える行動を起こすためには“胆識”が必須です。



安岡正篤の名言をもとに作成

著書の紹介

<p>「50時間の部長塾」</p> <p>グローバル時代 閉塞突破の経営</p> <p>生産性出版</p>	<p>「50時間で会社を変える！」</p> <p>儲かる会社を創る実践シナリオ</p> <p>日本実業出版社</p>	<p>「技術者力の高め方」</p> <p>戦略思考で 研究開発・製品開発が変わる</p> <p>PHP研究所</p>	<p>「技術者力を鍛える」</p> <p>消耗戦からの脱却 勝ちパターンの定石 世界での生き残り</p> <p>PHP研究所</p>
<p>「中期経営計画戦略マニュアル」</p> <p>圧倒的なスピード経営で強い会社を作る!</p> <p>すばる舎リンクエージ</p>	<p>「RM (Revenue Management)」</p> <p>収益管理のすべて (鑑訳) (ロバートGクロス著)</p> <p>日本実業出版社</p>	<p>「組織力の高め方」</p> <p>新しい日本の経営で勝つ!</p> <p>PHP研究所</p>	

お問い合わせ: mizushima@50hrs.co.jp

有限会社 フィフティ・アワーズ
〒107-0062
東京都港区南青山1-20-2
乃木坂ビジネスコート
<http://www.50hrs.co.jp>

閉塞突破プログラムシリーズ:ご参考用

<事業部向け>
「ソリューション営業の行動を差別化する」
「事業部の“動き”を差別化する」
「事業部が地続き型新事業開発をする」

<研究・開発部門向け>
「開発技術者の行動を差別化する」
「“売り”を技術ノウハウの複合化でつくる」
「事例の“溜り”によるスピード提案・開発」
「グローバル競争時代のR&D部門のパワーアップ」