

この資料の目次と主な内容の詳細

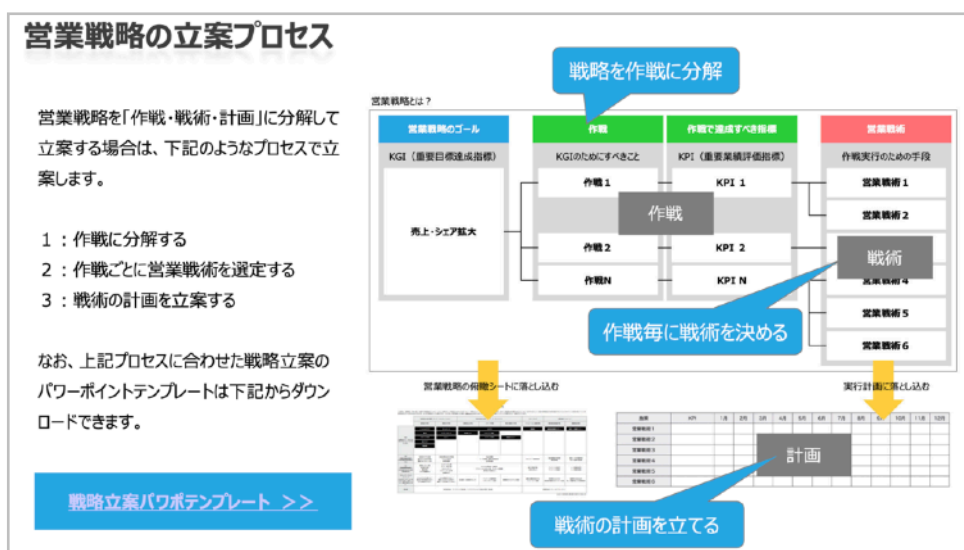
目次 (57ページのPDF資料と戦略立案のテンプレートでしっかり立案方法が学べます)

- ・ **営業目標を決める (KGIとKPI)**
 - 営業目標 (KGI) の決め方
 - 営業目標 (KGI) の決め方手順例
 - 営業目標 (KGI) からKPIへ落とし込む
- ・ **営業戦略に必要な事前分析を行う**
 - 競合分析、市場分析、顧客分析、売上分析、自社分析の概要とやり方
- ・ **戦略立案フレームワークを使って営業戦略を立案する**
 - 戦略立案フレームワーク「作戦・戦術・計画」とは？
 - 営業戦略の立案プロセス
 1. 作戦に分解する
 - ・ 営業プロセスから分解
 - ・ 営業プロセス毎に作戦を位置付け
 - ・ 8つの作戦の詳細と各作戦の使命
 - ・ 作戦と使命一覧表
 2. 作戦ごとに営業戦術を選定する
 - ・ **理想的な人材活用術**
 - ・ 効果の指標を決める
 3. IT企業の営業戦略例
 4. 製造業の営業戦略例
- ・ **営業戦略を営業アクションプラン (計画) に落とし込む**
 - 営業アクションプランとは？
 - 営業アクションプランの策定の仕方
 - 営業戦術の作戦 (KPI) からサブKPIを設定
 - サブKPIから営業行動を具体化
 - 営業行動に「いつ」「誰」を加えて計画表にする

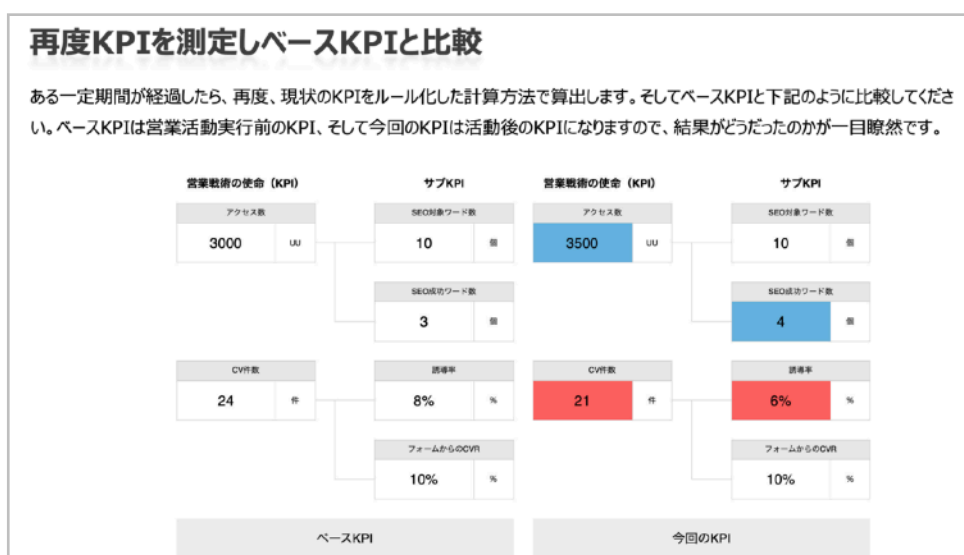
- ・ **営業アクションプランに従い営業活動を展開しPDCAを回す**
 - 営業戦略のPDCAの回し方
 - PDCAレポートのフォーマットとベースKPIの算出
 - 営業アクションプラン (営業計画) に従い営業活動を展開
 - 再度KPIを測定しベースKPIと比較
 - 改善すべきKPIを選定し具体策を検討
 - やるべきことを実行し再度KPIの計測へ
- ・ **営業DX (デジタルセールス) のポイントやメリット**
 - 営業DXとは？
 - 今までの営業手法との違い
 - 営業DXの重要性とメリット
 - ・ 効果が数字で可視化できる (ロジックツリー)
 - ・ PDCAが回しやすい
 - ・ リソースを効率よく活用できる (選択と集中)
 - ・ 費用対効果が高くなる
 - ・ やればやるほど営業資産になる
- ・ **デジタル活用のポイント**
- ・ **営業戦略立案のまとめ**
- ・ **戦略立案のフォーマットやテンプレートシートのダウンロード**

[この資料を資料請求する >>](#)

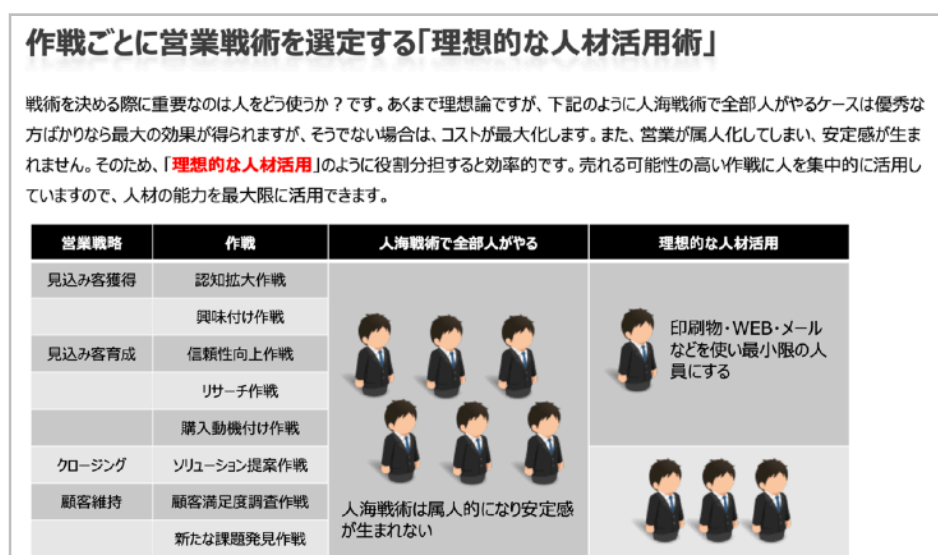
営業戦略を作戦と戦術・計画に分解して立案する手順を具体例 (IT企業・BtoB製造業の例) を交えながら学べる！



PDCAの回し方、人材活用の効率化が学べる！



KPI比較によるPDCA



人の活用方法 (人手不足対策に！)

[この資料を資料請求する >>](#)