

## この資料の目次と主な内容の詳細

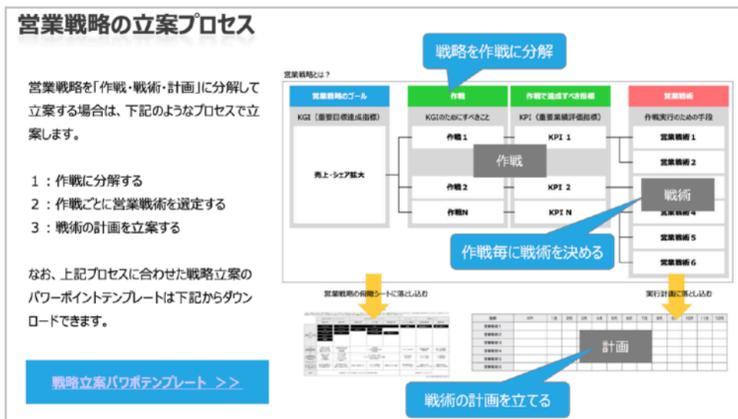
### 目次 (57ページのPDF資料と戦略立案のテンプレートでしっかり立案方法が学べます)

- ・ **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

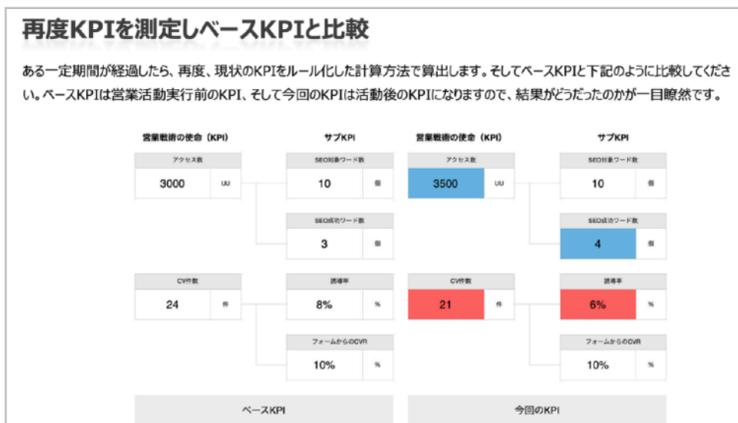
- ・ **営業アクションプランに従い営業活動を展開しPDCAを回す**
  - 営業戦略のPDCAの回し方
  - PDCAレポートのフォーマットとベースKPIの算出
  - 営業アクションプラン (営業計画) に従い営業活動を展開
  - 再度KPIを測定しベースKPIと比較
  - 改善すべきKPIを選定し具体策を検討
  - やるべきことを実行し再度KPIの計測へ
- ・ **営業DX (デジタルセールス) のポイントやメリット**
  - 営業DXとは？
  - 今までの営業手法との違い
  - 営業DXの重要性とメリット
    - ・ 効果が数字で可視化できる (ロジックツリー)
    - ・ 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>>](#)

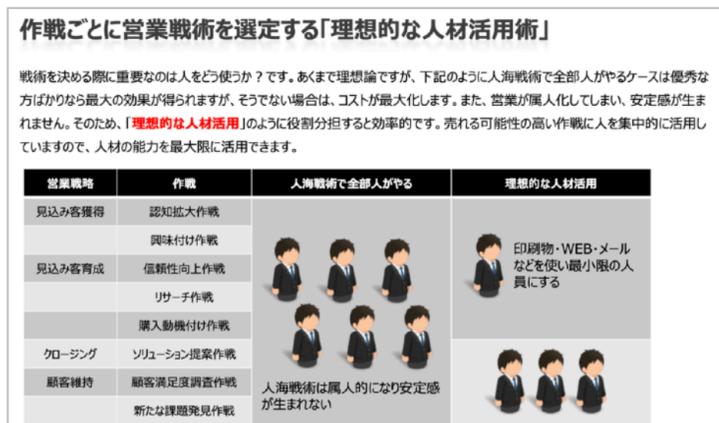
### 営業戦略を作戦と戦術・計画に分解して立案する手順を具体例 (IT企業・BtoB製造業の例) を交えながら学べる！



### 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>>](#)