

## リクルートマネジメントソリューションズの営業力強化ソリューション ～顧客価値を最大化し、業績を上げ続ける「強靱な営業組織」を作る～

昨今、国内マーケットでは多くのビジネス領域が成熟期に入っており、厳しい競争環境に置かれています。そのようななかでも、競争優位を保ち続けている企業は、自らの成功に安住することなく、顧客価値を満たすために営業組織の見直しを常に行い続けています。

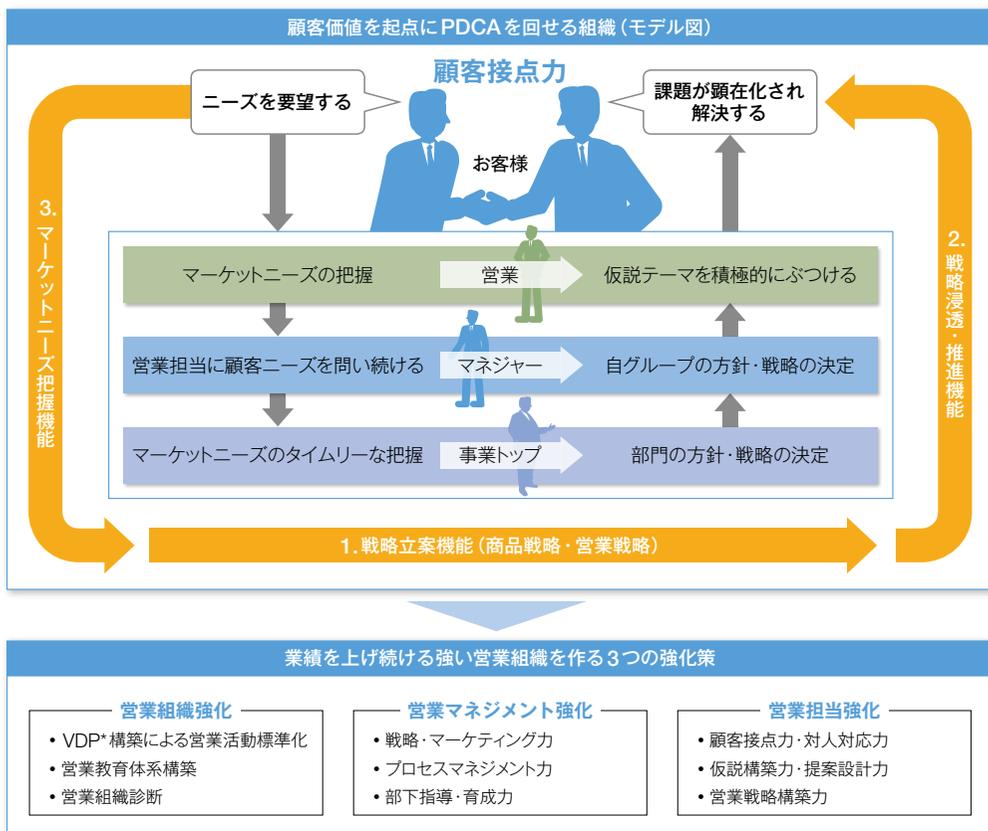
弊社では、リクルートならではの営業強化の考え方とパフォーマンス向上ノウハウにより、継続的に業績を上げ続ける営業組織づくりに向けた営業力強化ソリューションを提供しています。

### 営業力強化ソリューションの特長

どんな競争環境下でも業績を上げ続けている企業に共通するのは、顧客価値を起点にしたPDCAを回す組織づくり。組織一丸となって戦略を推進しながら、マーケットニーズを把握し、そこからさらに戦略の立案・見直すというPDCAサイクルを絶えず回しているのが、顧客の求めるものを提供し続けることができます。

弊社は、数多くの営業組織強化の実績と知見を生かし、顧客価値を起点にPDCAを回せる組織づくりを行い、どんな環境下でも業績を上げ続ける営業活動の実現を支援。貴社の「営業組織」「営業マネジメント」「営業担当」のすべての能力・意欲を最大限に引き出します。

- 「顧客価値を起点にPDCAを回し、業績を上げ続ける営業組織づくり」を支援
- 「営業組織強化」「営業マネジメント強化」「営業担当強化」の3つの領域におけるトータルソリューションを提供
- 営業部門における人・組織の能力と意欲を引き出し、成果につなげる数多くの施策を提案・実施



\*Value Delivery Process

## 営業力強化ソリューションのご紹介

顧客価値を起点にPDCAを回し、業績向上に結びつける組織を作ることには容易ではありません。

弊社では、戦略を実現する組織状態を具体的に描くと共に、営業組織固有の課題や阻害要因を科学的にあぶり出し、独自のノウハウで実効性の高い解決策を導き出します。

貴社の営業組織で  
このようなことは  
起こって  
いませんか？

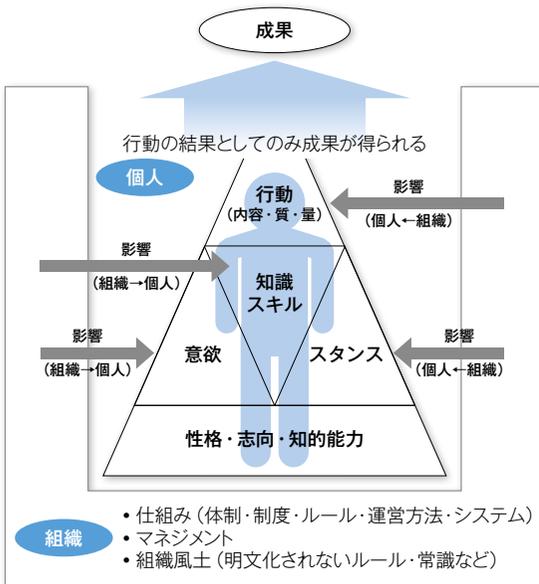
- マーケットが停滞・縮小していくなかで、明確な営業戦略が打ち出せていない
- 一気にマーケットへ営業をかけたいが、組織が思うように動かず困っている
- 頑張っているにもかかわらず、成果が出にくい、組織全体が疲弊しつつある
- 営業戦略を打ち出しても現場に浸透しにくく、戦略的な営業活動ができていない
- 現場から正しいマーケット情報が収集できず、戦略に反映できていない

このような問題に対し、弊社では営業担当個人向けの強化策をはじめ、営業組織強化・変革支援コンサルティングを行っています。

### ■ ソリューションに共通する営業組織強化・変革支援のアプローチ

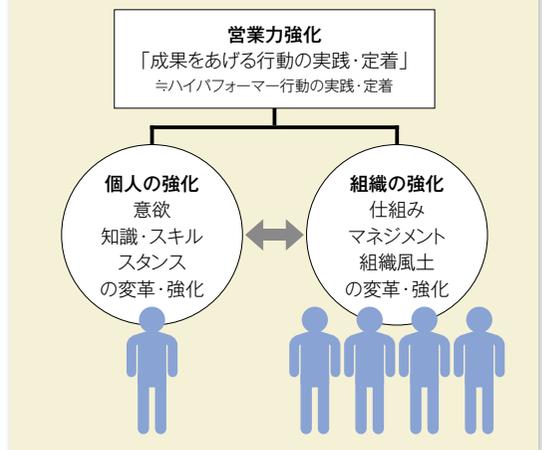
営業成果を創出する個人と組織の両面から問題を捉え、変化に対し自主自立的に対応できる組織づくりを支援します。

#### 営業成果を創出する個人と組織の関係



#### 営業組織強化・変革に必要な2つのアプローチ

営業力強化 (成果をあげる行動の実践・定着) を実現するためには、個人および組織の2つの面からのアプローチが必要



【ホームページ】営業強化・変革支援コンサルティング  
[http://www.recruit-ms.co.jp/service/service\\_detail/org\\_key/C011/](http://www.recruit-ms.co.jp/service/service_detail/org_key/C011/)

### ■ 営業組織強化・変革支援コンサルティングのソリューションサービス例

ソリューションサービス	概要
営業勝ちパターンの構築	熾烈な競争環境を勝ち抜くための、顧客価値を実現する営業活動の標準化 (VDP / Value Delivery Process の構築) と浸透による市場攻略支援
外販営業力強化	「待ちの営業」から「攻めの営業」への戦略転換支援 得意先や既存取引先以外への新規開拓、外販営業強化の推進支援
営業新人・若手の早期戦力化	今の時代ならではの営業新人・若手の一人前化育成 大量採用の営業新人・若手を早期戦力化するための仕組みづくり
マーケティング実践	現場主導でマーケティングのPDCAを回すことによる体系的な現場実践支援 適切なターゲット選定と差別化戦略の立案・推進支援