

**7社の成功事例から「業界を超えた営業のセオリー」を学ぶ
『プロセスマネジメントアワード2013』開催のお知らせ**

営業課題を解決するための教育・トレーニングサービスを提供するソフトブレン・サービス株式会社（東京都中央区、代表取締役社長 野部剛、以下 SBS）は、より強い組織づくりを目指して営業改革に日々葛藤・奮闘されている経営者・経営幹部・営業幹部の方向けに、営業改革7社の成功事例を紹介するイベント、『プロセスマネジメント*アワード2013』を2013年12月6日に開催することをお知らせいたします。

*プロセスマネジメント：プロセスを管理することで、結果を最大化するマネジメント手法。

■イベント概要

景気が「緩やかに回復しつつある」（政府の9月月例報告の景気判断）とはいえ、企業の成長戦略では、顧客の価値観の変化や多様化、少子高齢化と人口減に伴う市場の縮小といった環境変化への対応が不可欠であり、それに伴い営業の提案力がさらに問われる時代となってきました。ここで重要になる経営課題の1つが営業力の強化です。

しかし、実際には、企業から「営業力強化に向けた改革に取り組んではいるが、成果に結び付かない」「何から手をつけたらいいのか分からない」という悩みが多く聞かれます。

そこで SBS は、営業改革に成功している企業の取り組みを明らかにするため、2,100社以上の営業領域におけるコンサルティング実績データを分析し、業種・業態を超えた成功法則を発見しました。そしてこの法則を体系立て、科学的営業手法「営業プロセスマネジメント」を確立し、2006年1月20日に国内初の研究機関「プロセスマネジメント大学」を発足。未だに精神論・根性論という効率化されていない“聖域”のような営業現場にイノベーションを起こすべく、研究・啓蒙活動を行っています。

現在では、国内30万人以上の方に取り組み・実践をされている「営業プロセスマネジメント」。その最新研究発表が聞ける年に1度のイベントが『プロセスマネジメントアワード』です。

『プロセスマネジメントアワード2013』では、実践企業7社の最新の取り組み内容を紹介し、実際にそれぞれの企業自らどのように成果に結びつけたかを発表いただきます。その中から最も優れた実践研究企業を決定いたします。そこから導かれる「業界を超えた営業のセオリー」「営業改革の成功法則」について解説します。

【事例1】『提案プロセスの改革と実践』

課題：・個人、個人に属人化し、成果が個人の力に左右されやすい。

- ・市場競争が激化し、既存商品の売上げが低迷。
- ・営業とマーケティングの組織が縦割りで、連携していない。

（化粧品・医薬部外品製造販売会社）

**【事例2】『一つ一つの要素が役立ったプロセスマネジメント
～営業支援ソフト導入時に気づいたこと～』**

課題：・営業が属人的になっており、新規案件獲得が社長に頼る部分が多かった。
・組織として機能する営業部隊への転換の必要性を感じてはいたが、どこから手をつけたらいいのかわからず、これといった方法を見出せずにいた。
(情報サービス業、ソフトウェア開発業)

【事例3】『属人的営業スタイルからの脱却

～「6割LA」と「新人LA」の早期戦力化への挑戦～

課題：・営業マン本人の属人的なスキルに頼っているのが現状であり、平準化したかった。
・営業マネジャーのマネジメントスキルがバラバラであった。
・成績が低迷している営業マンを短期間で戦力化し、効率化をはかりたかった。
・導入済みであった営業支援ソフトの有効活用をもっとはかりたかった。
(新聞およびシティリビング雑誌の発行会社)

【事例4】『分解はどこまで可能か』

課題：・目標予算に対して、引合い件数が圧倒的に足りない。
・他社と競合になった場合の勝ちパターンが少ない。
・組織運営が、うまくできておらず、営業マンにしわ寄せが発生する。
・親会社、親会社出向者との認識・感覚のズレが大きい。
(光学顕微鏡を中心とした装置販売会社)

【事例5】『自社の業務の実態を知らなかったことを知った。』

課題：・社長1年目で何がしたいのか漠然としかなかった。
・何から始めればいいのかわからなかった。
(企業用ユニフォーム・関連商品の企画・製造・販売会社)

【事例6】『継続的に成果を出すために取り組んだ営業の仕組み作り』

課題：・営業の仕組みを作りたいと思っていたが、なかなか作ることが難しかった。
・そもそも、仕組み作りの為に、営業の業務に見える化しようと考えていたが、どのように行動を整理したら良いかわからなかった。
(テレビアンテナ・CATV・ビジネスホン・ホームネットワーク設備会社)

【事例7】『新商品・プロモーション展開におけるスピード感有る営業体制の構築について』

課題：・新商品、プロモーションの確実な展開による売上高・シェア拡大、及び、所員のスキルアップを図ることでスピード感有る営業体制を構築したい。
・しかし、売場獲得のスピード感に課題があった。
・進捗管理を徹底しきれていない為、次の打ち手に繋げる事も出来ていなかった。
(清涼飲料水の製造販売会社)

■開催概要

日時：2013年12月6日(金)

<第一部> 13:00~18:00 実践研究発表会

<第二部> 18:15~20:00 発表企業様との懇親会

会場：日本橋三井ホール

(〒103-0022 東京都中央区日本橋室町2-2-1COREDO 室町5F(エントランス4F))

参加料：お1人様¥5,000(税込)

定員：300名

■詳細・お申込みはこちら

http://www.pm-college.jp/LP/seminer_tokyo/131206.html

■本プレスリリースのお問合わせ先

一般財団法人プロセスマネジメント財団<事務局>
ソフトブレイン・サービス株式会社

住所：104-0028 東京都中央区八重洲 2-3-1 住友信託銀行八重洲ビル 9F

電話：03-6880-2610

Mail：pm-college@softbrain.co.jp