自社に戻って
すぐに活用できる！

SQUETセミナーのご案内

大阪開催
412

確実に利益を生み出す！

新企画

「営業目標数字」の設定法と行動計画

―― 営業目標数字と営業部門の営業利益算出まで踏み込み実践的に指導します ――

日時：2018年1月22日（月）10:00～17:00 ／ 会場：ハービスOSAKA オフィスタワー 19F（裏面ご参照）

講師：有限会社アクチャーコンサルティング 代表取締役
『M-One戦略』コンサルタント
岩月（いわつき） 康隆（やすたか） 氏

●セミナーのねらい 〈対象〉経営者、営業幹部、営業管理者、営業リーダーの皆さま

市場が縮小する中で、かつての売上至上主義は通用しなくなっています。
ところが、来年度の売上目標を作成する際には、「来期は前年対比+8%で」といった、なんら根拠を持たない売上計画が設定され、さらに“どうすれば目標達成できるか”というアクションプランに落とし込まずに計画づくりを終えている企業が多いのが実態です。ですから営業は、その売上目標が自分に対する「期待値」とは考えられず、やらされ感いっぱいの「ノルマ」ととらえてしまいます。
そこで、このセミナーでは、営業数字目標の立て方と数字のブレイクダウンの仕方、そしてその目標数字を達成するための行動計画の立て方にまで踏み込んだ実践的な内容をお伝えします。
今、企業および営業の価値を示すのは売上だけではなく、限られた経営資源をもとにいかに利益を上げるかということです。その価値向上のための具体策になります。

●カリキュラム

● 電卓と定規をお持ちください。 ● 録音･録画はご遠慮願います。

1.営業活動が決算書に及ぼす影響
（1）決算書にある3つの利益の意味を知っている?
・3つの利益とその構造
・営業マンは、どの利益を意識するべきか
（2）利益に貢献できる営業活動のコツとは?
・日々の経費はココを把握せよ! そうすれば利益が出る!
（3）営業マンこそ経営感覚を磨け!
・どれだけ売れば黒字になるのか?
赤字/黒字の分岐点を知る
演習 誰でもカンタン! 作図で求める損益分岐点グラフ
（4）採算が取れる必要売上個数の算出式はコレだ!
・利益を確保するためにどれだけ売らなければならないか
（5）営業マンも資金繰りに貢献できることを知れ!
・営業にも責任がある! 黒字倒産のカラクリ
・資金繰りを良くする営業アクション

2.営業視点で見る取引先のリスク管理
（1）取引先の成長性はこのバランスを見る!
・ココを見れば成長性のバランスがわかる!
成長性分析手法
（2）適正な利益はここを見ればわかる
・この算式を分解すれば収益の実態がわかる
（3）利益が出る売上があるかは、この公式でわかる!
・儲けの実力はコレを見よ!
（4）取引開始の意思決定を複眼判断法でする!
・安全な取引先かどうかはコレで見極めよ!
（5）与信限度額の設定の仕方

3.営業データの基礎知識
（1）生産性の本当の意味!
・人と金、両方の生産性を時系列で見れば本当の生産性がわかる
・2つの利益率と付加価値率の違い
（2）成長に寄与した商品はコレだ!
・伸び率だけでは見えない! 本当の貢献商品

4.営業数字計画はなぜ必要なのか
（1）営業数字計画の重要性
（2）中期計画と年度計画の整合性
（3）中期ビジョンと重点施策

5.営業数字計画の具体的立て方と3つの視点
（1）生産性を重視した売上計画の方程式《経営視点》
・企業間取引（BtoB）の場合
・小売り（BtoC）の場合
（2）検証!本当に実現できる目標売上か?《市場視点》
・目標売上額を現状シェアで妥当性をチェックする
（3）営業利益を確保するための経費配分
・経費総額と各経費項目の配分の仕方
（4）全体計画を部門、メンバー(個人)予算に配分する《貢献視点》
・公平な目標売上額の配分法
（5）計画をアクションプランに落とし込む
・やるべき具体的活動が明らかになる魔法のフォーマット
・なりたい姿と行動目標

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

MUFG 三菱UFJリサーチ&コンサルティング

講師：有限会社アクチャーコンサルティング　代表取締役
『M-One戦略』コンサルタント
岩月 康隆 氏（いわつき やすたか）

これまで250社以上において増収･増益を実現し、「組織営業の仕掛け人」と称さる営業コンサルタント。属人的営業から脱却したい各方面の企業から依頼が絶えない。独自に開発した『M-One戦略』理論を用いて、組織営業導入をコンサルティングの主軸に実践指導を行っている。セミナーでは、新任営業の基礎･基本教育から営業部･課長の営業マネジメント手法まで、営業指導を得意とし、戦略から戦術、戦闘に落とし込むプロセス構築と実行の仕組みを提供し続けている。セミナー受講者によるアンケートの結果でも、100%の方が『役に立つ』と答えた《充実度NO.1講師》との評価を得ている。

●申込み先着順

お申込みはお早めにお願いいたします。
※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。

●お申込手続き

1. **お申込方法**
   ①下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。セミナー開催の約1ヶ月前を目途に「受講証」と「請求書」を派遣責任者宛にお送りいたします。
   届かない場合は右記照会先までお問い合わせください。
   ②当社ホームページ（http://www.murc.jp）経由でもお申込みいただけます。
2. **受講料のお支払い方法**
   ①**銀行振込の場合**…開催日の**2日前**（土／日／祝を除く）までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
   ②**SQUET-DC法人ゴールドカードの場合**…カードご精算日にご指定の口座より引き落しとなります。
   ③**三菱東京UFJ銀行「口座振替」の場合**…当社指定日にご登録された口座より引き落しとなります。
   ※②③は会員企業様のみご利用いただけます。
   ※なお、いずれも領収証は発行いたしません。
3. **受講お取消し**
   開催日の前日（土/日/祝日を除く）17:00までにご連絡ください。
   入金済みの受講料を全額ご返金いたします。その後のお取消しについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。
   なお、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承下さい。

●受講料（テキスト代を含む／昼食代は含みません）

＊1社2名以上受講の場合は、
1名につき2,160円（うち消費税160円）の割引をいたします。

SQUET特別会員	24,840円	（うち消費税 1,840円）
SQUET一般会員	28,080円	（うち消費税 2,080円）
会員以外	33,480円	（うち消費税 2,480円）

申込･照会先

三菱UFJリサーチ＆コンサルティング株式会社
〒530-8213 大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKAオフィスタワー19F
TEL（06）7637-1410　FAX（06）7637-1409
Eメール　seminar-o@murc.jp
MURCホームページ　http://www.murc.jp
SQUET URL　http://www.squet.jp

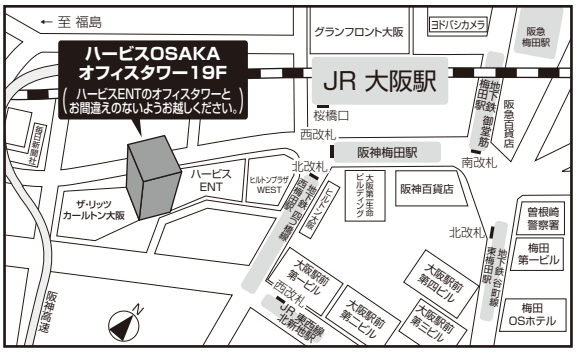
会場案内

大阪セミナールーム　大阪市北区梅田2-5-25
ハービスOSAKAオフィスタワー 19F

■オオサカガーデンシティの地下通路 出口番号6-31

- ●阪神「梅田駅」西改札より徒歩約6分
- ●JR「大阪駅」桜橋口より徒歩約6分
- ●地下鉄四つ橋線「西梅田駅」北改札より徒歩約6分
- ●地下鉄御堂筋線「梅田駅」南改札より徒歩約9分

※駐車場の用意がございませんので、あしからずご了承ください。
※ハービスENTのオフィスタワーとお間違えのないようお越しください。



◆上記『お申込手続き』および下記の『個人情報の取扱いについて』等を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ＆コンサルティング株式会社宛　FAX(06)7637-1409　MURCホームページ http://www.murc.jp

受講申込書	「営業目標数字」の設定法と行動計画	2018年 1／22(月)	セミナー番号 412

◆該当する番号を○で囲んでください。
1. SQUET特別会員　3. 会員以外
2. SQUET一般会員

会員番号

（三菱東京UFJ銀行お取引店　　支社 ・ 支店）

会社名

住　所（〒　　）

業種･業態･扱い品

受講料　　円（　　名様分）

お支払い方法◆該当する番号を○で囲んでください。
1. 銀行振込
2. SQUET-DC法人ゴールドカード
3. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」
会員企業様のみご利用いただけます。
※チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。

TEL　－　－
FAX　－　－
従業員　名　資本金　百万円

	氏　名	所属・役職名	Eメールアドレス
派遣責任者 ※受講証等の郵送先			
セミナー受講者			
セミナー受講者			
セミナー受講者			

【個人情報の取扱いについて】
＊ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」（http://www.murc.jp/corporate/privacy）に従って適切に取り扱います。
＊ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。
また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。
＊ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。
＊なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただく場合があります。
ご案内のための新規登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。　□ 郵送不要　□ Eメール不要
＊お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。
【お申込みをお断りする場合】
＊反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。＊諸事情を考慮の上、セミナーへの出席をお断りさせていただくことがあります。

たいせつにします プライバシー 10821729

Ⓦ