

最速で受注残を積みあげる、顧客基盤をつくるための本物の具体策！

戦略1 成長の土台を築く “ストック型営業の基本戦略”

- 新規開拓が経営の基盤を支える ●あらゆる業種・業界で実現可能なストック型営業
- 売れている営業が貯めていた注文書の隠された真実 ●営業のストック化とは？
- 先行受注の舞台裏と見積り提示の絶妙なタイミング
- 会員制度やサブスクリプション方式に学ぶこと ●先行受注がもたらすコスト削減効果
- 顧客の心をつかみ、選ばれ続ける理由、、、他

戦略2 限られた新規の顧客でも着実に増やす “営業構造づくり戦略”

- 飛び込み営業で得た教訓と情報のストック価値 ●顧客は買う理由を欲しがっている
- 意外と知らない本物のリピーター ●100%の確率でリピーターにする秘訣とは？
- 納車時に使っていた魔法の言葉と演出 ●効果的な DM やチラシの共通点と反応の謎
- 商品・サービスの工夫によるリピーター化の成功事例 ●新時代の新規開拓、、、他

戦略3 蓄積を最大限に活かす “効果的な営業全体設計と導線づくり戦略”

- 予約が難しいお店に行きたくなる理由 ●顧客が紹介したくなる本当の理由
- 先行受注における特典の意義は？ ●紹介依頼が最も効果を発揮する瞬間と成功事例
- DM・ハガキの相乗効果で訪問の効果が劇的に変わる ●顧客情報の効果的な活用方法
- 来店率が向上する来店導線のデザイン ●訪問販売と店頭販売の巧妙な統合、、、他

戦略4 確実に受注を増やす “受注拡大と蓄積の仕組みづくり戦略”

- 月初めに月末までの売上が読める意義 ●先行受注が受注拡大の鍵を握る理由
- お客様から真の感謝を生む先行受注 ●デジタルでもアナログでも出来る先行受注管理
- 飲食店や小売店でも先行受注は可能か？ ●たった一声から始まる先行受注への展開
- 注文を受けただけでは先行受注ではない ●受注拡大と蓄積の相乗効果、、、他

戦略5 蓄積効果で収益を飛躍的に伸ばす “持続可能な成長促進戦略”

- 蓄積効果による収益の劇的な向上 ●前倒しの営業活動がチームを強化する
- 2倍の成果を実現する2倍サイクル化の仕組み ●自動的に収益が倍増する仕組み
- ストック型営業による店舗の最適化戦略 ●ストック型営業が人材育成に与える影響
- ストック型営業とチーム営業の相性の良さ ●成長を加速させる持続可能なストック型営業の構築手法、、、他

■専任講師 / 南澤 博史
(みなみさわ ひろし)



「ストック型営業」の力を最大限に発揮し、売上向上に徹底的に特化した職場環境の改善と人材育成を専門とする店舗経営コンサルタントの第一人者であり、ストック営業システムの開発者。

26年間にわたるカーディーラーでの営業経験(その中で店長として5店舗を15年間にわたり統括)から得た知見と実践を通じて、「ストック型営業」の仕組みを独自に構築。「人」を最も重要な資源と位置づけながら、限られたリソースを最大限に活用し、機動的な戦略を決定し、実現するための仕組みづくりを推進。さらに、様々な業種と業界のコンサルティング経験を有している。企業の飛躍的な成長へと導く手法として、「ストック型営業」の仕組みを体系的に指導し、新規顧客の獲得と先行受注の拡大に大きな注目を集めている。日本全国の営業所、販売店、店舗を成長させる強い信念に基づき、店舗経営コンサルティングの専門機関である株式会社南澤コンサルティングを設立。現在、同社代表取締役社長。1974年生まれ。

《開催事項》 下記の申込書をメールかFAXでお送りください。折り返し参加証とお振込みのご案内を差し上げます。

会 期 令和8年 5月11日(月) 14:00~17:30

定 員 6名 (定員になり次第締め切らせて頂きます)

または 6月29日(月) 14:00~17:30

会 場 CBR5フォーラムANNEX
東京都千代田区内神田3-4-11-2F TEL:03-3548-3770

《お申し込み・お問い合わせ先》/
株式会社南澤コンサルティング
東京都渋谷区神宮前6-23-4 桑野ビル2階 TEL:03-6845-9974 FAX:03-6845-9975



● com@minamisawa-consulting.jp 担当:小山
● ネットでのお申し込みは → <https://minamisawa-consulting.jp>

参加費 1名につき 33,000円 (消費税・テキスト代含む)
※2名様以降1名様あたり22,000円

【100%返金保証】 ※万一半日にご満足いただけない場合、受講料は全額返金いたします。

セミナー申込書

会社名	(フリガナ)	TEL	
		FAX	
所在地	(〒 -)		
ご氏名	(フリガナ)	お役職	ご参加日程(○印) ・ 5/11(月) ・ 6/29(月)
	(フリガナ)		
			事務受付欄

メール (com@minamisawa-consulting.jp)、または FAX (03-6845-9975) でお申込みください。