

営業強化！無料相談サービス申込シート

ご相談の際に必要な情報になりますので下記の情報をご入力の上、メールまたはFAXにてお申し込みください。

■ 営業に関する情報

事業内容・商品			
1回あたりの受注規模 (中心または最も多い規模)	1億円以上、1千万円以上～1億円未満、5百万円以上～1千万円未満、百万円以上～5百万円未満、10万円以上～百万円未満、10万円未満		
ターゲット業界			
ターゲット規模 (中心規模)	最大手	大手～準大手	中堅 中小
営業方法のウェイト (パーセンテージ記入)	新規 (直接販売) : 既存 (直接販売) :	新規 (間接販売) : 既存 (間接販売) :	
営業社員数		営業社員年齢層	

■ 営業のよくある15の悩み (ご相談事項)

①	【営業方法】	新規開拓を進めているがうまくいかない。	<input type="checkbox"/>
②	【営業方法】	新規マーケット開拓や新商品の営業の進め方がわからない。	<input type="checkbox"/>
③	【営業方法】	既存顧客からの案件が増えない。	<input type="checkbox"/>
④	【営業力】	御用聞き営業、商品案内営業ばかりで提案営業ができない。	<input type="checkbox"/>
⑤	【営業力】	顧客と関係を強化できない。コミュニケーション力が低い。	<input type="checkbox"/>
⑥	【営業力】	安売りをしてしまい利益を確保できない。	<input type="checkbox"/>
⑦	【営業力】	競合他社に勝てない。	<input type="checkbox"/>
⑧	【体質・マネジメント】	営業マンのモチベーションが上がらない。	<input type="checkbox"/>
⑨	【体質・マネジメント】	営業マンの行動量・アプローチ量が増えない。	<input type="checkbox"/>
⑩	【体質・マネジメント】	営業マンの行動管理ができない。	<input type="checkbox"/>
⑪	【戦略・計画】	戦略を強化できない。ターゲット팅で苦勞している。	<input type="checkbox"/>
⑫	【戦略・計画】	適切な計画を立てられない。営業社員の計画性が低い。	<input type="checkbox"/>
⑬	【チャネル】	販売代理店が集まらない。販売代理店を強化できない。	<input type="checkbox"/>
⑭	【人材・教育】	営業マンを採用できない。営業力のある人を採用できない。	<input type="checkbox"/>
⑮	【人材・教育】	営業マンが育たない。営業の教育がうまくいかない。	<input type="checkbox"/>
⑯	【人材・教育】	営業マンの評価が公平・適正でない。	<input type="checkbox"/>

■ その他ご相談事項

■ お申し込み情報

メールでのお申し込みはこちら：nice-smart@nakashima.co.jp

お電話でのお申し込みはこちら：03-5821-9761
担当: 藤田・梶原

会社名			
住所			
氏名		部署/役職	
お電話番号		アドレス	
ご希望日時	第一希望： 月 日 () :	第二希望： 月 日 () :	

必要項目にご記入の上、FAXにてご返信頂けますようお願い致します。

システムズナカシマお問い合わせ窓口宛

 **0120-944-804**



---個人情報保護について---

お申し込み頂いた内容は、今後お客様への提案活動の参考情報としてのみ利用させていただきます。(株)システムズナカシマではお客様より収集させていただいた情報を適切に管理し、システムズナカシマ及びビジネスパートナー以外の第三者に開示・提供することはありません。

