

# いま届き、いま使える。

プロ講師いらあ。  
準備・練習いらあ。

お申し込みの前にならず下記にしっかりとお目通しください。  
本商品の購入はこれに同意していただいたという前提になります。

## ●注意事項

- ①本商品は企業がもつばら自らの社員の学習に利用する権利を販売するものです。これ以外の目的と用途は認めません。
- ②本商品は社員規模（従業員数）に応じた販売価格となり、会社単位の販売です。グループ会社や関連会社で使用することはできません。
- ③金銭の授受をとまなう使用、教育指導を職業とする企業などの使用を禁じます。
- ④本商品の著作権は「和田創」に留保されます。その一部または全部を複製・複製・翻訳・掲示・転載・送信・配信すること、各種媒体に入力することは著作権者の権利侵害となります。ただし、購入者自らの学習に利用する場合に限り、人数分の教材を出力することができます。
- ⑤本商品は著作権を保護するため、教材に購入者の名入れを行ったうえでPDFファイル化しており、データの編集・加工は行えません。このデータは、代表者の責任において保管するものとします。また、社員にデータそのものを提供することはできません。例外として、演習用フォームに限り、社員にデータを提供することができます。
- ⑥本商品は性格上、第三者に開示・貸与・譲渡・販売することはできません。これには出力した教材を含みます。
- ⑦本商品の不正な使用、著作権の侵害などが判明した場合には顧問弁護士を通じて厳正に対処します。くれぐれもご注意ください。

## ●購入手続き

- ①申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社と類似業者もしくは個人はお申し込みできません。
- ②ご記入の内容をホームページやデータベースなどで確認のうえ、お申し込みをお受けします。なお、購入をお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- ③商品の性格上、代金は前払いとなります。請求書をメールでお送りしますので、銀行口座にお振り込みください。振込手数料は購入者のご負担となります。当社営業日の午前中の入金（午後には、午後5時までは翌営業日の午前中に商品をお届けします）でお届けします。
- ④デジタルデータをお渡しするため、返品は一切できません。

Windows版

お申し込みはファクスでどうぞ。  
**FAX 050-3737-4562**

本商品をグループ会社や関連会社で使用する場合には、従業員の総数に応じた価格の「2割増」となります。そして、名入れは「グループ」の名称となります。お気軽にお問い合わせください。

## テキスト&ポスター「あんど」申込書

（商品の名称と発売時期が変更になる可能性があります）

※当社と類似業者もしくは個人はお申し込みできません。  
（広い意味での教育、コンサル、情報システム関連の業務を営むなど）  
※口を塗りつぶしてください。いずれも消費税が別途必要です。

社員規模（従業員数）	百人未満	百人以上	3百人以上	千人以上	3千人以上	一万人以上
一人ひとりの成績向上（発売済み） 和田創の社員教育への情熱、和田創研の教育品質へのこだわりを実感していただくため、本商品はトライアルキャンペーンを実施中！	<input type="checkbox"/> 2万円	<input type="checkbox"/> 3万円	<input type="checkbox"/> 4万円	<input type="checkbox"/> 5万円	<input type="checkbox"/> 7万円	<input type="checkbox"/> 9万円
顧客に選ばれる営業の急所（7月発売）	<input type="checkbox"/> 3万円	<input type="checkbox"/> 4万円	<input type="checkbox"/> 5万円	<input type="checkbox"/> 7万円	<input type="checkbox"/> 9万円	<input type="checkbox"/> 12万円
“ぶっちぎり営業”への指針（8月発売）	<input type="checkbox"/> 4万円	<input type="checkbox"/> 5万円	<input type="checkbox"/> 7万円	<input type="checkbox"/> 9万円	<input type="checkbox"/> 12万円	<input type="checkbox"/> 15万円
提案営業、成果の分かれ目（9月発売）	<input type="checkbox"/> 7万円	<input type="checkbox"/> 9万円	<input type="checkbox"/> 12万円	<input type="checkbox"/> 15万円	<input type="checkbox"/> 20万円	<input type="checkbox"/> 30万円
「開発営業」の超・段取り術（10月発売）	<input type="checkbox"/> 7万円	<input type="checkbox"/> 9万円	<input type="checkbox"/> 12万円	<input type="checkbox"/> 15万円	<input type="checkbox"/> 20万円	<input type="checkbox"/> 30万円

申込企業	社名	年商	百万円	社員	人
※記入必須。	代表	業種	商品		
申込責任者	氏名	所属	役職		
※記入必須。	所在地 〒				
	TEL	—	—	FAX	—
	E-mail	※会社のメールアドレスに限り、 ※メールアドレスは、数字・英字・記号をはっきりとご記入ください。			

申込書にご記入いただいた「個人情報」は、代金請求・商品発送などの業務のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。

和田創研

TEL 050-3786-3704（平日10時～17時）  
FAX 050-3737-4562（一年24時間受付）  
E-mail info@wadasouken.co.jp  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20F

営業を伸ばす、  
合体教材！

教えて貼れば、  
効果浸透！



- ①「テキスト」で教え、「ポスター」ですり込みますので、指導効果が飛躍的に高まります。
- ②「テキスト」は売れない市場環境で売するためのセオリーとノウハウに絞り込んでいます。
- ③「ポスター」は日々の動機づけになりますので、社長や上司の負担が大幅に減ります。



# 新しい営業教育システム

# 収益伸長に直結する**営業強化ツール**をデジタルデータで提供。

最高品質の社員教育が低コストで可能に…。テキストは何度でも何人でも、ポスターは何枚でも何力所でも出力して使えます。

## 組織ぐるみ営業診断

# 一人ひとりの成績向上

## 【タイプ別】営業力の強化策

本講座の主眼は、社長や上司が主導するかたちで、会社や職場の全員が率直な感想を述べ合い、互いに「営業力」を高める機会となることだ。

市場環境が厳しさを増すにつれ、成績の格差が広がっている。一人ひとりの営業姿勢や営業方法はどのように違うのか？ 自分と同僚の仕事ぶりをシンプルな観点から振り返り、問題点をあぶり出すとともに、成績をよくするきっかけとヒントをつかむ。

皆でよりよい営業を目指そう！

### ◆テキスト目次（内容構成）

〔はじめに〕 明確な観点で収益伸長の方向性をつかむ

1. 収益を著しく左右する営業の2大エレメント
2. 演習：マトリクスで実態をとらえる（単独評価）
3. 演習：マトリクスで実態を話し合う（合意評価）
4. 演習における最大の不都合とは何か？
5. 放置できない診断結果は早急に改善せよ
6. 4タイプの営業手法と営業人材に分けられる
7. 引き合いを前提とした「受け身営業」の限界
8. 顕在ニーズを刈り取る「御用聞き営業」の限界
9. 資料づくりにいそしむ「おたく営業」の限界
10. 顧客への貢献に徹する「役立ち営業」の優位性
11. 【タイプ別】営業力の強化策はこれだ！
12. これからの効果的な手法、理想的な人材とは？

〔あすから〕 より収益の大きな営業活動へシフトする

気づき満載！

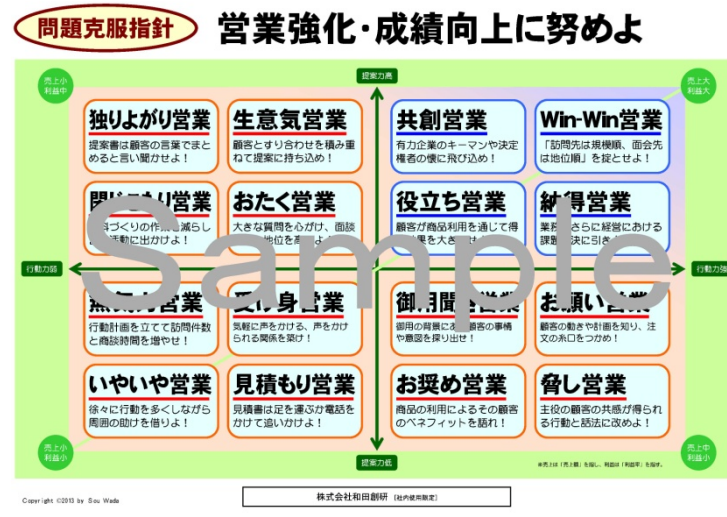


演習付き

### ◆商品仕様

- ①講師用テキスト（A4判・32頁。PDF）  
話す内容はすべて文章になっています。
- ②受講者用テキスト（A4判・28頁。PDF）  
よく身につくポイント記入式（穴開き）。
- ③演習用フォーム（A3判・1枚。Word）  
「営業実態評価マトリクス」。
- ④掲出用ポスター（A3判・1枚。PDF）  
全判などに拡大出力のこと！  
サイズが大きいため効果的です。  
ビジネスセンターなどで耐久性のあるポスター用紙に出力することをお勧めします。

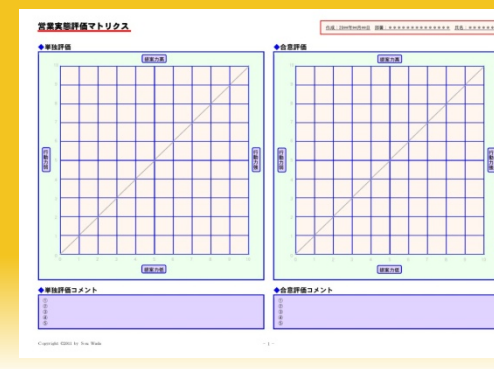
### ●掲出用ポスター



### ●講師用テキスト、受講者用テキスト



### ●演習用フォーム



### 著者紹介



和田創研代表  
営業再建屋  
**和田 創**  
(わだ・そう)

前から講師用テキストも読んでください。だれでもブツ顔負けの指導が行えます。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。

おもに「教育」を通じた成員の意識・行動改革により、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を支援する。支出削減（リストラなど）でなく収入増加による企業再生にこだわる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を営業が強い会社に短期間で廻らせてきた。

不毛の「ガンバリズム」と決別、「環境適応と経済合理性」を2本柱とした明確な営業指導に対し、経営トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した「本物の提案営業」の定着に心血を注ぐ。

「営業虎の穴」「営業トライアスロン（営業リーダー養成コース）」主宰。また、「丸の内経営サロン」にて社長を対象とした個別相談に応じる。さらに、MBA（社会人大学院）講師として営業教育に当たる。企業での指導を含めた年間の講演実績は2百回近く。

「社長の打ち手」「社長と幹部の営業活動」のほか、各種営業研修教材など著作は多数。



きっちり学び、たびたび目にする…。より早く、より確かに、営業の意欲と能力が高まります。