BtoB向けの営業戦略の立て方

「営業が闇雲で戦略がない」「手当たり次第の営業になっている」「属人的な営業で安定感がない」 そんな営業課題を解決するために、どうやって営業戦略を立案すれば良いか？をご紹介している資料。**営業戦略を俯瞰するサンプルシート**もついてます。御社の営業戦略を検討される際の入門書としてご活用ください。

目次

- 戦略って何？
- 戦略の「作戦・戦術・計画」とは？
- 営業戦略とは？
- 営業戦略の立案プロセス
  - 作戦に分解する
    - ８つの作戦に分解した例、作戦一覧表などをご紹介
  - 作戦ごとに営業戦術を選定する
    - BtoBで使える営業戦術の例、理想的な人材活用術、効果の指標について解説
  - 戦術の計画を立案する
- 営業戦略を俯瞰するサンプルシート

申し込みする

©THREE-VIEW