

販売・営業に関する方針

1.戦術

- (1)社長と毎月会って本気で話しをする。
- (2)わかりやすく業績説明をする。
- (3)利益の出し方とお金の残し方のアドバイスをする。
- (4)業績アップのための提案を必ず行う。
- (5)自分の事務所の経営計画書を作成してお客様に見てもらう。
- (6)お客様のできるところから経営計画書を作成する。
- (7)利益計画・行動計画の予実管理をする。
- (8)1社の実例をもとに経営計画書を広める。
- (9)MG研修を定期的で開催し、お客様獲得につなげる。
- (10)定期的に銀行訪問をして会社の状況を伝える。