



ものづくりに集中してきたために営業部門を持たない製造業、IT企業向けに新規開拓営業の組織作りをお手伝いしています。

## 333営業塾とは

30年以上トップ営業を続けてきた営業コンサルタント吉見範一と株式会社ITブレークスルーとが共同で主催している、営業組織作り専門のコンサルティング事業です。

3時間で打ち手が分かり、3週間で手応えがあり、3ヵ月で成果が始められるコンサルティングをすることを自分たちに課していることから、333営業塾と名づけました。

333営業塾については、こちらをご覧ください。

<http://bit.ly/333Ejuku>

## 333営業塾のミッション

- 日本の屋台骨を支える中小企業の社長と社員が幸せになることで、日本の将来を安泰にする
- 地場産業の雇用の安定をもたらす、失業率の低下と地方の活性化に貢献する
- 営業パーソンに頼り切った非効率な営業方法で苦しむ営業パーソンを救済する
- 売り上げの確保に苦しむ経営者に、継続的な売り上げをもたらす

我々の思いを伝える無料動画セミナーはこちらです。

<http://bit.ly/333Semi>

## 333営業塾のあゆみ

333営業塾は、2009年11月に発足しました。

最初に吉見のノウハウを誰にでも応用可能な形のフレームワーク(333BFW)に落とし込み、それをお伝えするセミナーを開始しました。

30社以上の参加をいただいたところ、例外なくすべての参加者が、3時間のワークショップで何らかの打ち手を見つけ出せたことが確認できました。

その実績をもとに無料相談を行い、そこから契約いただいた5社以上の会社実際にコンサルティングをいたしました。

結果として、ご契約いただいたすべてのクライアントで成果が出てきておりますが、マンパワーに限りがあり、現在は新規のクライアントと契約できない状況となってしまいました。

そこで2010年8月からは、会費制の経営者向けのコミュニティ「美経倶楽部」に事業の軸足を移しております。幸いなことに開始当初から多数の参加者に恵まれ、順調なスタートを切ることができました。

美経倶楽部については、こちらをご覧ください。

<http://bit.ly/BKclub>

会社の元気がなくなっている。売上也思わしくない。  
こんな状況を打破したい経営者、営業リーダーの方へ

誰にでも伝説のチームを創れる方法を  
実話ベースの10個のエピソードで解説



誰でも使える各種フォーマットと  
感動の物語を  
無料でプレゼント！

## ▶ みんながやる気になって、 成果も出る組織づくりとは？

はじめに、どんなに制約条件があっても売れる組織は作れる

1. どうしたら営業マンは動き出すのか？
2. 売ることをあきらめる
3. 一人でダメなら
4. 適材適所を実現する方法
5. すごい営業会議
6. お客様の声から自社の強みと機会をさぐる
7. 現場から弱みと脅威を吸い上げる
8. YM式クロスSWOTで問題解決(準備編)
9. YM式クロスSWOTで問題解決(解決編)
10. なぜ心のスイッチが入ったのか？  
おわりに、日本中を「奇跡の営業所」に

無料連続メール講座の詳細・ご登録はこちらからです！

<http://bit.ly/333FMail>