



Miller Heiman Group



Strategic Selling®

with Perspective

40年以上に亘って、ミラーハイマングループの「戦略販売」は多くの営業担当者に多くの営業案件を早く成約させることに手助けをして来ました。ミラーハイマングループによってパースペクティブとスカウトを加えることにより、「戦略販売」パースペクティブは最強の販売プロセスを可能にしました。顧客期待値が急速に変わりつつある世界で、あなたのセールsteamに戦略的手法における明確な視点に基づく展望を通して、洞察と顧客価値を提供します。コンプレックスセールスのサイクルにおいて有益な活動に対する戦略に向けての道筋をつくりだすことが出来ます。

「戦略販売」パースペクティブ採用の利点

01

時間をかけて
実証されたプロセス

多くのコンプレックスな
案件を成約出来る

02

一貫性があり、反
復可能なプロセス

ブルーシート戦略

03

現代の学習方法に合
っている

戦略を行動に移す

04

革新的な営業技術

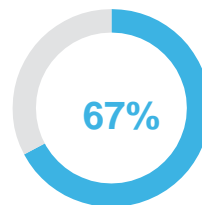
ミラーハイマングループの
スカウト導入

01

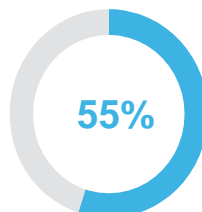
実証された手法

戦略販売パースペクティブは、セールsteamの高いパフォーマンスに対するゴールドスタンダードです。明確な視点をもつことで、絶えず変化する購買側の好みや進化する展望を明確にすることで、あなたの営業チームに販売サイクルの中でより早く、またもっと頻りに購買側と話し合いができる権利が得られます。

今日のコンプレックスセリング環境下において勝利するのに、ワールドクラスの営業は顧客に対して価値を創造し、お客さんが如何に彼らの目的を理解しようとしているかの変化、そして共にソリューションを見いだすために彼らをカブける視点を求めています。



67 パーセントのバイヤーは以下のように言っています。
ニーズの理解につながる訪問が重要であり、そして如何にして問題が解決できるのかを購買側が理解出来るようになること。



55 パーセントのバイヤーは以下のように言っています。セールスプロセスを通して、顧客を教育できる能力を持った売り手が必要、と。つまり彼らが行った過去の大規模購買に影響力を発揮した人。

02

ブルーシート

ブルーシートとしてよく知られた戦略分析を活用すること。これは営業が作り、より多くの営業案件をクローズするためのアプローチや営業戦略を組織化し整えます。営業は、彼らの営業活動の中でインパクトを持っている人達を明確にして、キーとなる意思決定者にとって何が重要なのかをよく理解して、競合や好みの選択肢についての洞察を考えます。

ブルーシートは、営業案件内の知っていること、知らないことをはっきりさせるのに役立ちます。あなたの会社内で終始一貫した、反復可能なプロセスがなければどのようにして案件が取れるのかそうで無いのか、証拠を元に判断することが出来ません。

03

現代の学習者に合っている

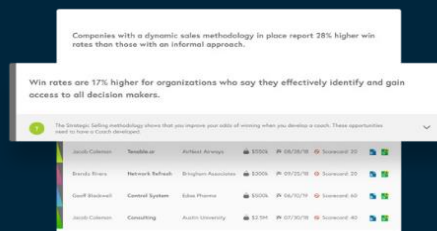
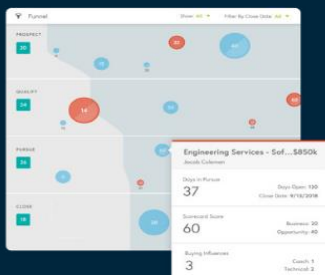
2日間の戦略セッションで、参加者は戦略販売パースペクティブのプロセスを学び、協力し合い、そして経験します。営業のエキスパートによってリードされ、参加者は戦略分析について十分な理解出来、セールスプロセスの洞察と価値を提供する方法を学び、また早く成約しどうして営業効率を高めて行くためのベストの方法をも学びます。進んだ営業洞察力の開発により、セールスチームに共通の言語、より強固な戦略を与え、そしてより良いオポチュニティのコーチングを提供します。

04

革新的営業

ミラーハイマングループのスカウトは、会社の信頼された販売手法を革新的な販売技術によって営業担当者の販売活動を促進し、営業案件を成果につなげ、繰り返し勝利し続けるように仕向ける分析プラットフォームです。顧客の明確な視点を持った戦略販売により、スカウトは、ブルーシートという伝統的な形式に加えて、クラウドを活用して適応するメソドロジーを改善し、営業担当者に行動に向けてのトレーニングの機会を提供します。

スカウトはデータを活用して正確な分析を可能にします:



✓ 営業担当者の行動を促進する

営業担当者には案件獲得の可能性を最大にするよう促す

✓ 営業案件を成果に変える

マネジャーに対しては、営業チャンス可視化してコーチングに役立つ

✓ 反復勝利

営業リーダーには、営業案件獲得の可能性を示唆する