

# 「営業研修」担当講師

山田英司のプロフィール

★ホームページは

山田英司

検索



平成12年、営業専門のコンサルティング会社「山田英司事務所」を設立。営業に縁の薄い業界や業種を中心に「営業の設計業務」を受託するコンサルティング活動を開始。

※同業者はほぼ皆無

## 【主な略歴】

1. 昭和33年生まれの53歳。京都龍谷大学卒業後、婦人服の製造卸業に就職、退社後、訪問販売、広告業、大手メーカー商品企画室、人事コンサルティング会社を経て平成5年に独立。派遣業、企画制作業、営業代行業など3社を起業し失敗。4社目に平成12年、現在の山田英司事務所を設立。10年間、無借金経営を実現し、現在に至る。
2. 執筆活動や講演活動を手広く展開。2年間で7冊の執筆や、日本経済新聞社主催の講演会や経営者大会等の場で年間50本以上のセミナーをこなす。(インターネット営業戦略セミナー)
3. 平成9年、人事コンサルティング会社時代のノウハウを活かし、実験心理学や認知心理学を応用した独自の診断システムを開発。コンサルティング現場での運用を開始する。
4. 平成13年頃から売名目的の執筆や講演活動を中断。現場に密着し経営コンサルティング活動を展開。製造業(主に印刷業)に焦点を絞り始める。
5. 富山のアルミ型材の請負工場や、眼科併設メガネ店の業績拡大のプロセスを綴った『180日間売上拡大日記』がブレイクする。
6. 大阪の計測器メーカーで請負型営業を、新規開拓ができる先鋭部隊に改造成功。2年間で320%の業績拡大を果たす。
7. 大手損保会社にて「診断を活用した弱点補強のための営業研修」を受託。ツール開発等にも携わる。
8. 小規模経営者(主に10名以下)に、事務所の安定運営や営業開発指導を開始。診断を商用化しチーム編成や採用を始め事務員の戦力化指導を展開。
9. 平成22年より、中小企業向けに光時代の「ICT営業戦略」を提唱。

## ●執筆著書



## 【講演実績】

(株)NTTドコモ ・ テンプスタッフ(株) ・ 東京日石三菱会 ・ (株)リクルート ・ ハイデルベルグ・ジャパン(株) ・ 新日鉄ソリューションズ(株) ・ (株)オリバー ・ (社)日本印刷技術協会 ・ (株)ベネッセコーポレーション ・ (株)バンタン三井住友海上火災保険(株) ・ 中日本ハイウェイエンジニアリング名古屋(株) ・ 各商工会議所 ・ 社会経済生産性本部 ・ SMBCコンサルティング ・ 三菱UFJリサーチ&コンサルティング 他

## 【主な業務受託内容】

- 総合病院における見込み客(潜在患者)会員化対策(顧客開発の仕組みづくり)を受託。販売店舗併設型の眼科診療施設やシニア専用スパによる会員化対策を実施。
- 請負型工場(アルミの型材・部材製造)に、新規開拓専用の開拓営業部を新設する業務を受託。ツール企画・開発・制作や戦術企画による開拓の設計を行う。
- 寺院の檀家囲い込み(会員化)や、代理店制を使った永代供養墓の販売システムの構築を受託。
- 計測器メーカーにて請負型営業部に営業推進部創設業務を受託。プロジェクト形式で新規開拓専用部署、商品提案部署に分け、実地研修等により実働をサポート。展示会戦術や、ホームページ、DM等の営業ツールを使った開拓の仕組みを企画し、実践、検証の指導を行う。(HP上で生の声紹介)
- 大手建設業のグループ企業に新設営業部を作り、官公庁やゼネコンへの提案型営業の体制づくりを受託。
- 請負型の印刷会社より、営業企画部を創設する業務を受託。期間限定の管理職となり、採用、教育、武器開発などトータルな業務に関わり、業態変革を受託。
- 大手製造業の子会社から、新発売の車載用計測機器の事業部づくりと営業体制づくりの指導業務を受託。営業を目的としたプレゼン形式のセミナーで販売代理店確保や協力パートナー先の確保の流れを作る。
- 大手損害保険会社の独立代理店主向け営業研修や組織編成指導セミナー受託。
- 専任営業マンのいない運送業にグループ会社を通じホームページや営業ツールを使った営業指導を実施。
- 士業(税理士・社会保険労務士・中小企業診断士)の事務所運営や営業方法の指導を受託。(HP上で生の声紹介)
- 損保代理店向けの組織強化に関するスタッフ教育指導を受託。(HP上で生の声紹介)