

# 顧客が見えれば売上は増える！

焦げ付きが減らない… 売上が増えない… それは顧客が見えていない証拠！  
「守り」と「攻め」を同時に実現する最強の営業部隊構築法とは？

## ■ 研修のねらい

「守りの強化」→「ビジュアル分析」を使えば3時間後には取引先の決算書が読めるようになります。しかも取引先の資金繰りや粉飾までも見抜けます。

「攻め強化」→自社の付加価値と真の顧客を再認識すれば、まだ見ぬ顧客が見つかります。確実な回収と新規顧客の発見で、堅実な成長を目指します。

## ■ 対象

管理職、マネージャークラス、営業担当者、債権管理担当者等、売上の最前線に関する全てのスタッフにお勧めします。

## ■ プログラム

### ●第1部 約4時間

#### I 守りの章

1. 3分で決算書が読めるビジュアル分析とは？
2. 取引先の本当の姿は、損益計算書だけではわかりません
3. キャッシュフロー（CF）に潜む7つの罠
  - ①取引先のCFが苦しくなるワケ
  - ②取引先のCFが苦しくなると？
  - ③取引先のCFが苦しくなった結果？
4. 個別演習「黒字倒産、粉飾企業他」  
危ない成長企業、粉飾企業が3分間もかからず、簡単に見抜けます
5. グループ演習  
実際に自社の取引先の決算書を使って、資金繰りの実態を見抜く！

### ●第2部 約4時間

#### II 攻めの章

6. 勝ち組企業の営業マンはスラスラ決算書を読んでいます・・・（他社の事例）
7. なぜ、決算書が読めると売上が増えるのか？
8. 与信管理の真の目的
9. 誰でも売れる仕組み作り  
「三種の神器」（ソリューションシート）で自社の強みと、隠れた顧客を「見える化」できます
10. グループ演習  
成功必勝パターンの共有と、自社の潜在顧客を実際に見つけ出す！

## ■ 講師料・依頼条件など

1日研修：30万円。2日研修：50万円（消費税別）。※2日目の研修はグループ演習を行い、即、実践に生かせるノウハウをトレーニングします。対象は30名。プロジェクターを使用。また、講師料のほか新宿駅起点の交通費が必要です。

## ■ 講師よりひとこと

これまで分析した決算書は4000社を超え、理論だけではなく、実際のコンサルティングの現場で培った独自のノウハウを提供しています。また、分かりやすさと、実務に生かせるシンプルさには徹底的にこだわっており、一般事業会社、金融機関、商工会議所など、数多くのセミナーや研修を行っております。毎月のコンサルティング型の研修メニュー（月1回・半日15万円）もご用意しております。

## ■ 講師プロフィール ■

横山 悟一 (Goichi Yokoyama) 1969 年生まれ  
アーネストコンサルティング 代表



## ■ 専門分野

◎セミナー講師    ◎営業・販売    ◎財務・総務・特許

## ■ 得意業界

◇法人向けサービス業    ◇公的機関・NPO

## ■ 経 歴

法政大学卒業後、会計事務所、経営コンサルティング会社を経て、2002年にアーネストコンサルティングを開業。

## ■ セミナー実績

新潟商工会議所、鈴鹿青年会議所、下田商工会議所、富士吉田商工会議所、熊本商工会議所、高岡商工会議所、土浦商工会議所、西桂町商工会、太田商工会議所、津名町商工会、高山商工会議所、豊富町商工会、唐津商工会議所、諫早商工会議所、北見商工会議所、安中市商工会、甲府商工会議所、函館商工会議所、長崎県商工会連合会、豊橋商工会議所、磐田商工会議所、呼子町商工会、千葉商工会議所、八代商工会議所、荒尾商工会議所、太田法人会、秋田青年会議所、石岡商工会議所、坂戸商工会、三原商工会議所、湯沢商工会議所、焼津商工会議所、館林商工会議所、富山商工会議所、伊勢崎商工会議所、四日市法人会、新南陽商工会議所、掛川商工会議所、山梨市商工会、富士見村商工会、安城商工会議所、青森商工会議所、土浦商工会議所、厚木法人会、片品村商工会、東京商工会議所他多数。

## ■ セミナーテーマ

「危ない会社を決算書から見抜く」  
「バランスシートが読めなきゃ、会社は潰れます」  
「売上を上げる手段としての決算書の使いかた」  
「守りと攻めを同時に強化する、仮説検証能力の高め方」

## ■ PR・特記事項

- ◆これまでの財務診断企業数 4,000社以上
- ◆これまでのセミナーで使用したケーススタディ数1,000社以上