

〈営業部門の改善〉

# 「トヨタ生産方式」を応用開発した 営業部門の生産工学戦略

～「第二次産業のTQM」を「第三次産業のTQSM®(Total Quality Sales Management)」へ～

開催日：2023年6月6日(火) 13:30～16:30

開催場所：勝永六番町ビル 1階 会議室 東京都千代田区六番町6 Tel(03)5210-2561  
<https://www.mkn.or.jp/company.html#map>

## 〈プログラム〉

- ① 製造業とサービス業はなにが違うのか：自身の経験から営業の現状説明と問題提起を行う。
- ② ものづくりの概念が世界の経済を救う：成熟市場から新興市場までサービス業の窮地を救う。
- ③ 営業部門における生産工学の必要性：問題提起をもとに真因を探り課題解決の方法を示す。
- ④ TQMを応用した「TQSM®」の可能性：産業企業や金融機関の生産性及び品質向上(デミング賞)
- ⑤ 営業活動における単純化プログラム：面談・提案の質の工程管理 / 計画・行動の量の生産管理
- ⑥ 営業管理における標準化プログラム：KPI管理の量のJ・I・T方式/成約精度の質のQCサークル
- ⑦ 営業生産性向上の留意点について：新規先:酸っぱいブドウの法則/既存先:甘いレモンの法則
- ⑧ コンサル&トレーニング&システム：世界初 営業生産性向上支援システム(CRM/SFA)の紹介

■講師 エクスプローラーコンサルティング株式会社 代表取締役 高原 祐介



日本の製造業は、「モノづくりのTQM」に国家を挙げて真摯に取り組んだ結果、世界標準となりました。そのTQMを、「顧客づくりの営業部門用」の生産工学として応用開発したメソッドが「TQSM®」です。気合と根性、カンとセンス、知識と経験、景気や市場に依存し、属人的に行われてきた営業戦略を大手の産業企業や金融機関における持続可能なビジネスモデルとして確立実証したIEを紹介します。

◆参加費：開かれたものづくり研究会会員：参加費無料(要事前予約) 入会方法は裏面をご参照ください。

一般参加：1名につき 29,700円(消費税込み)

MKN会員及び地域ものづくりスクール連絡会会員：

1名につき 15,400円 (必ず会員番号をご記入ください。)



## ◆申込み方法：

◆開かれたものづくり研究会会員の方は、別途お送りするご案内メールへの返信にて参加、不参加をご連絡ください。裏面申込書でお申し込みされますと一般有料参加となります。ご注意ください。

◆一般参加ご希望の方、MKN会員、地域ものづくりスクール連絡会会員は、裏面の申込書に必要事項をご記入の上、郵送またはファクシミリでご送信ください。Webサイト [https://mkn.or.jp/Seminar\\_form.html](https://mkn.or.jp/Seminar_form.html) から、お申し込みいただけます。

◆会員以外の方には、スポット参加請求書を郵送いたしますので事前に銀行振込をお願いいたします。

◆定員30名、スポット参加は先着順に受け付けます。開かれたものづくり研究会会員の方が優先となりますので、満員の際はご容赦ください。