

MDP 営業力活性化プログラム

～MARKETING DEVELOPMENT PROGRAM～

～発想と行動の変革を興す～

MDPの特徴

1. 企業の財産として残る“営業管理システム”を構築します。
2. 営業マン・マネジャーの主体的な“判断力”を向上させます。

Point1

業績の向上

(年次方針と営業目標)

Point2

業務の改善

(課題解決と改善)

Point3

人材の育成

(営業能力の向上とマネジャーのマネジメント能力向上)

貴社の実情と将来展望に合わせた“MDP帳票”を設計し、



経営の求めるものを目に見える形にし、
克つ、担当者が改善出来るように仕事をビジュアル化します。

定期的に行う“MDP推進会議”の中で、具体的な計数目標を題材に、



自分の今月(来月)の目標達成計画を
「私はこう考え、こう行動するんだ!」と発表し、



翌月の会議で「自分の考えと、活動、そして成果がどうであったか」を、
まず自分で検討し、発表します。



それに対し、参加者及び、
上司・コンサルタントがアドバイス・コメントをします。

MDPの成果

1. 三段階の改善効果が現れます。

第一段階…営業マンの能力アップ(課題の明確化と改善)

第二段階…マネジャーの能力アップ(課題の明確化と改善)

第三段階…会社の政策・制度改善(課題の明確化と改善)

2. 会社が利益体質になってきます。

第一段階…営業部隊の動きが活動的に変わってきます

第二段階…先行情報が読めるようになってきます

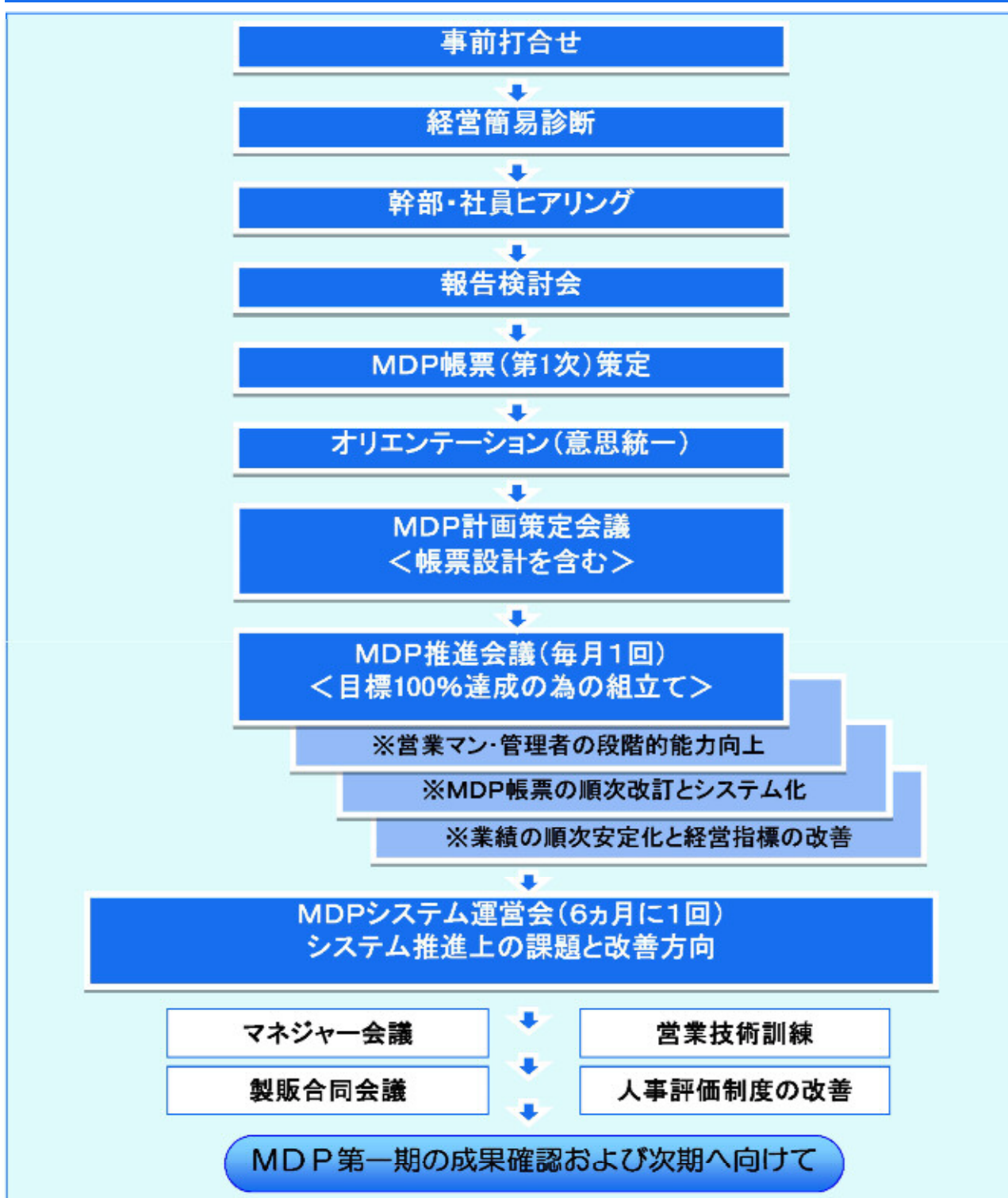
第三段階…売上実績が安定してきます

第四段階…安定して売上利益を生み出す“人”が育ちます

経営管理研究機構 株式会社マネジメントサポート

〒463-0071 名古屋市守山区新守町94番地 TEL 052(796)1685 FAX 052(796)3063 URL <http://www.ms-iyasaka.jp/>

MDPのステップ



企画

経営管理研究機構 株式会社マネジメントサポート

〒463-0071 名古屋市守山区新守町94番地

TEL 052(796)1685 FAX 052(796)3063 URL <http://www.ms-iyasaka.jp/>