

Attax Sales Associates

Company Profile





**目標達成を当たり前前の状態にする…
それが私たちの使命です**

代表者メッセージ

企業活動においてもIT化、システム化が進んでいる近今。

世の中がどう変わろうが、そのシステムの先にお客様がいる限り、営業の仕事はなくなりません。何度もお客様とお会いしラポール(信頼関係)を構築することで、商材に+α(プラスアルファ)の優位性を持たせ、選ばれる商材、選ばれる人材、そして選ばれる企業となっていくます。どんな不況の世の中でも、どんなにIT化が進んでも、生き残れるのは「営業の強い会社」と私は考えています。営業はクリエイティブな仕事です。ある一定期間の中で、定量的に表現できる結果を出すためには、膨大な数の創意工夫を重ねる必要があります。自己満足で終わることのない結果を出すことが求められることで、人生全般にも役立つスキルを身につけられる、素晴らしい職種なのです。

昨今の脳科学の研究で、人間の主観評価と、人間の無意識下における意思決定とは相関関係がないことがわかっています。つまり、どれほど膨大にお客様の主観的な意見やニーズをとらえ、調査・分析したうえで開発した商品やサービスであったとしても、期待通りに売れない、ということもあり得るということです。

それと同様に、他社とそれほど差別化できていない商材であったとしても、営業力によって競合他社よりも販売できてしまう、ということも日常的にあることです。すべてにおいて、人間の意思決定は、経済合理性に基づいているわけではない、という証拠でもあります。

私どもは経営コンサルタントとして、お客様の財務を健全化させることを使命としています。財務が健全化することにより、そこで働く従業員の皆様が健全な心と体が手に入り、そしてまた、労働を通じて意欲や肯定的な意思が手に入るようになって考えています。お客様の理念やビジョンを実現させるためにも、組織風土を変革させるためにも、単年度の予算計画を「絶対達成」させる——。ここからすべてがスタートすると私たちは考えています。年間目標予算の達成なくして、何事も始まりません。そこから逃げてはならないのです。私たちは行動心理学や脳科学的な視点から、どのように営業の行動を変革させ、正しくマネジメントし、企業の目標予算を「絶対達成」させるか。この一点のみを追及し、活動しているコンサルタント集団です。そしてそのためのサービスを随時開発し、提供し続けています。

日本一の「社長の最良の相談相手」をビジョンと掲げるアタックスグループの一員である私たちは、アタックスの品質基準にしたがった、クオリティの高いコンサルティングサービスで、お客様の目標達成に寄与していきます。

株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
代表取締役社長 横山信弘



Business Solutions





習慣化

しっかりと行動が変わり、実感できる成果をお求めの方へ

最低でも目標を達成させるマネジメント手法「予材管理」には、「予材管理」特有の表現、フレーズがあります。
この表現、フレーズを営業組織の「共通言語」にするための支援、サービスをご用意しています。



LEADERSHIP

共通言語化

私たちの考え方を、組織に浸透させたい方へ

目標を絶対達成させるための行動をロックし、やり切る習慣を身につけるための支援、サービスをご用意しています。
当社コンサルタントが離れてもリバウンドしないよう、組織全体の「場の空気」を変えていきます。

私たちが支持される3つのポイント

1

絶対達成 メソッド

「目標達成が当たり前」という習慣を組織に定着させることがすべてののはじまりです。

習慣は「行動による体験(インパクト)」を「大量(回数)」にこなすことによってのみ形成されます。私たちの支援は「営業習慣の10段階」の地図を用い、ひとつひとつを習慣化(体得)させながら進めることをポリシーとしています。

営業にはまず、お客様への能動的なアプローチ(主に訪問)を大量にこなしてもらいます。

後述する「予材管理」は、営業の「大量行動」なくして実現しないマネジメント手法です。

新たな習慣を獲得するには相応の時間を要しますが、一度習慣化してしまえばストレスなく、行動ができるようになります。

リバウンドを恐れる必要もありません。

私たちの【絶対達成メソッド】を用いることにより「物事をやり切る」「顧客との大量接触」「接触時間確保のための業務効率化」「新しい行動に柔軟に対応(現状維持バイアスの破壊)」を体得できるのです。

2

予材管理 メソッド

最低でも目標予算を達成させるマネジメント手法が予材管理です。予材管理の「予材」とは、予定している営業材料のことを意味します。

予材は状態により「見込み」「仕掛け」「白地」という3つの分類に分けられます。

通常のマネジメント手法では「見込み」と営業が何らかのアクションを仕掛けた「仕掛け」の成約率を上げるような取組が大半です。

当たり前ですが「見込み」と「仕掛け」を足して目標予算をはるかに超えていなければ、予算を絶対に達成することなどできません。しかし、多くの営業現場で「見込み」「仕掛け」を合わせても大幅に目標予算を割り込んでいるにも関わらず、「見込み」の精度や「仕掛け」の詰めを行っています。

「予材管理」とは大量行動によって得られた情報をもとに、まだ具体化していない「潜在的な可能性」の段階の営業材料を先行的に管理し、能動的にビジネスを生み出す手法です。いかなる業界業種、いかなる市場環境の変化にも対応し、個人の資質やモチベーションに左右されることなく目標予算を達成させることが可能になります。

3

グループ シナジー

アタックスグループは、税理士法人を中核としたコンサルティング集団です。名古屋に本拠地を置き、1946年から活動をしています。

グループ総員158名のなかには、公認会計士21名、税理士33名が含まれます。

アタックスグループは、このように多方面に渡る専門家を擁し、社長の抱える様々な問題のご相談に乗り、ワンストップ・サービスでその問題解決のお手伝いをおこないます。日本一の「社長の最良の相談相手」になることが我々の「ビジョン」です。

アタックス・セールス・アソシエイツでは、単なる営業ノウハウだけでなく、税務や財務分析を活用した3年後、5年後に向けた長期的なコンサルティングを行なうことも可能です。

このグループのシナジーも私たちの強みです。

講演・研修・セミナー提携先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
みずほ総合研究所株式会社
日本経営合理化協会
りそな総合研究所株式会社
日経BP社
ダイヤモンド社
株式会社帝国データバンク
株式会社朝日新聞社
野村証券株式会社
株式会社NTTドコモ
三井住友海上火災保険株式会社
(他多数 順不同)

会社概要

会社名	株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ		
代表者	代表取締役社長	横山	信弘
	取締役	林	公一
	取締役	磯竹	克人
	取締役	村井	克行
	取締役	桑原	賢一
	取締役	水田	裕木
	取締役	山北	陽平
	監査役	松野	賢一
設立	2010年1月		
従業員数	16名(2018年10月現在)		
事業内容	経営コンサルティング 営業コンサルティング 企業研修 他		

グループ概要

会社名	株式会社アタックス (アタックスグループ)		
代表者	代表取締役社長	西浦	道明
	代表取締役	丸山	弘昭
	代表取締役	林	公一
設立	1946年12月 計理士今井富夫事務所 (現 アタックス税理士法人の源流)開設 1981年10月 株式会社アタックス設立		
従業員数	220名(2018年10月現在)		
資本金	3億5,500万円(統括会社)		
拠点 グループ会社	名古屋 (本社) 東京、大阪、静岡、仙台 株式会社アタックス アタックス税理士法人 株式会社アタックス・ビジネス・コンサルティング 株式会社アタックス・ヒューマン・コンサルティング 株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 株式会社戦略会計社 株式会社日本話し方センター		

お問い合わせ先

株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
〒450-0002 愛知県中村区名駅4-4-10
名古屋クロスコートタワー8階
TEL.052-586-8836 (受付: 平日9時~17時30分)

株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ

東京事務所

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-105
神保町三井ビルディング16階

名古屋事務所

〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4-10-10
名古屋クロスコートタワー8階・9階

大阪事務所

〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満2-6-8
堂島ビルヂング2階



Attax Sales Associates