

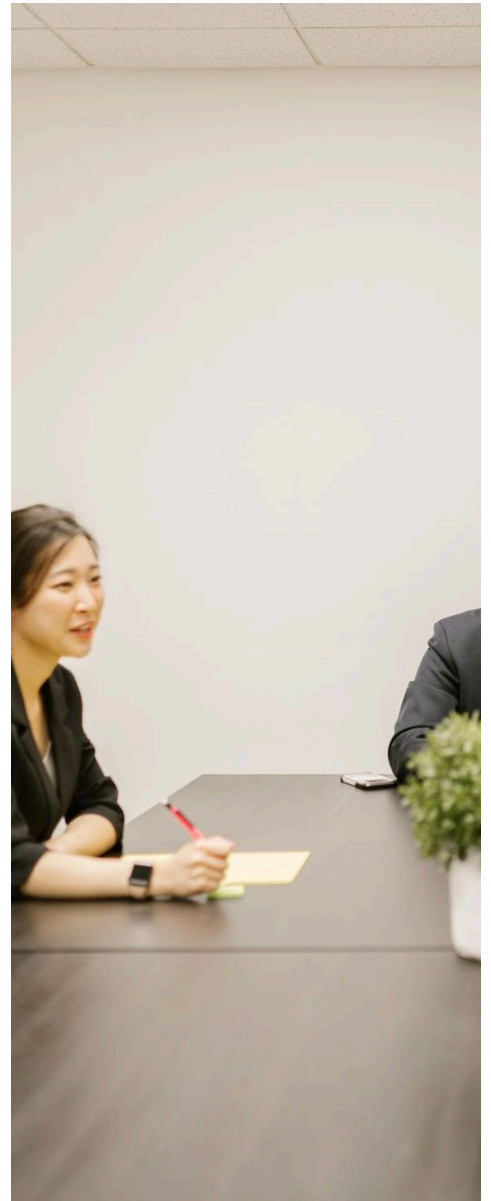
POLARIS

営業・組織の仕組み化パートナー

売り方と決め方を、 会社に残る仕組みに。

法人営業12年。初回は現場に伺い、
制度・手順・会議の型をつくります。

サービス紹介資料 2026年9月版



ABOUT

営業・組織の「仕組み化」パートナーです

営業の基準、パートナーの評価、会議の数字、引き継ぎの手順。頭の中にはあるのに、会社の形になっていないことを、制度・手順
み立て、毎月いっしょに回して定着させます。代わりに売ることはありません。

現場で確かめる

初回は貴社へ伺い、営業と現場の実務をその場で見せていただきます。

使える粒度で設計する

基準・手順・会議の型を組み立て、関係者との合意まで担います。

回し

月2回
合う形



NUMBERS

数字で見るPOLARIS

12年

法人営業の経験
(2014年10月から)

2社

月額契約中の会社
(2026年8月から)

2回/月

オンラインの定例
(隔週・各90分)



POLARIS | 営業・組織の仕組み化パートナー

SERVICE

お受けしている仕事

01 営業基盤づくり

誰に・何を・どの順で売るかを決め、接触の型まで一式に

02 パートナー・代理店の制度設計

評価の基準、認定の手順、ランクの更新

03 営業支援プロジェクトの進行管理

週次の進行と課題の整理。終わっても回る形に

04 数字がそろう営業会議

指標の台帳を1つにし、会議ごとに部品を並べ替える

05 休眠顧客の掘り起こし設計

優先順位と、最初の一通から再開までの型

06 営業資料・提案書の作り直し(単発)

まず単発で試したい方の入口

polaris-sales.com

月額契約の会社



機器の販売会社(全国のパートナー

任せてよいと判断 なかった

全国のパートナーが現場を担う
りませんでした。認定までの流れ
ます。

つくるもの 期間 制度の設計／教
2026年9月～

月額契約の会社

新しい事業の営業基盤づくりの型



誰が・何に困り・なぜ今か

読み手ごとに変わる

買いやすい単位に

経営者以外も売れる

進め方の型を示した図です(特定の会社の資料ではありません)

法人向けサービスの会社(新規事業)

新しい事業の売り 経営者おひとりで

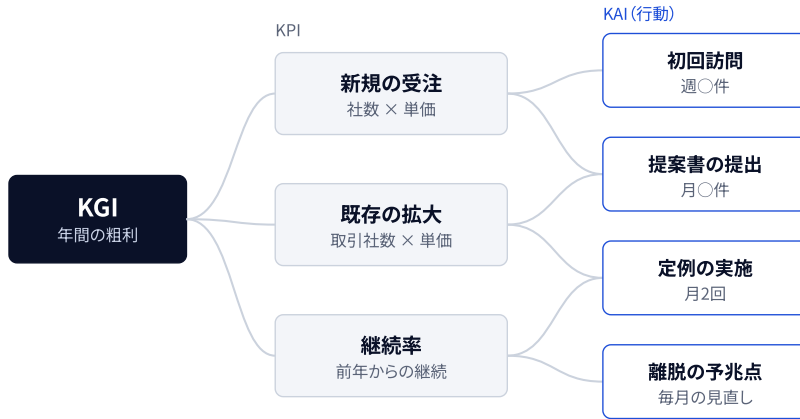
月2回(隔週)の定例で、顧客のサービスの形を整えています。

つくるもの
期間

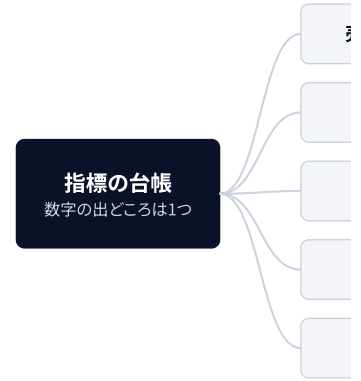
顧客仮説シート
2026年8月～

SAMPLE

つくるものの例 (数字がそろう営業会議)



KGIから毎週の行動まで1本の線でつなぐ



数字の出どころは1つ。会議ごとに部品

半年の進め方

現場訪問



1か月目

現場を伺う

初回は訪問（半日～1日）
現状の見取り図をお渡し

2～3か月目

設計する

基準・手順・会議の型をつくり
関係者と合意する

4～6か月目

回して、残す

定例で運用し、例外を取り込む
資料・動画・社内AIへ移す

初回の訪問は全国に伺います（遠方は交通費・宿泊費を実費で）。以後は月2回のオンライン定例が基本です。ご契約は直接契約対応しています。

PRICE

料金

営業・組織の仕組み化パートナー

¥100,000 ~ / 月 (税別) ・ 6か月から

含むもの 初回の現場訪問 (半日～1日) / 月2回の定例 / 制度・手順書・会議の型の設計と資料化

別途 動画教材・社内AI・マンガの制作 (範囲を決めてから) / 遠方への訪問の交通費・宿泊費 (実費)

まず単発で試したい

営業資料・提案書の作り
り)。貴社の売り方を確か
ご契約前のやり取り・お

私について

POLARIS 代表

法人営業12年(2014年から)
会社員として働きながら、POLARISを運営

初回到現場へ伺うのは、お客様が持っている感性や、言葉の裏側をつかむためです。最初に見るのは、ご担当の方と、会社の雰囲気です。

仕組みには、担当の方がアレンジできる余白を残します。決めたとおりに動くだけの仕組みは、現場に嫌がられるからです。

2012	小売の売り場で、売上責任と
2014	BtoBメーカーへ。法人向けの
現在	会社員として法人営業を続け

CONTACT

30分の無料相談

オンラインで、いまの売り方と決め方を伺い、最初に手をつける場所の見立てをお伝えします。

polaris-sales.com

info@polaris-sales.com / 1営業日以内に返信します

POLARIS | 営業・組織の仕組み化パートナー

polaris-sales.com