

面接上手な応募者にまどわされるな

# 一番難しい営業職の採用法

## 入社後の成績と成長を判定する手法とツール

日程◆ご都合のいい日程をお選びください。

2017年3月3日(金) 4月28日(金) 6月23日(金)

時間◆午前10時～午後5時

会場◆和田創研セミナールーム (東京・銀座)

対象◆社長、役員、人事・総務責任者、営業責任者の方々

参加者にもれなく  
講師著作を進呈



**見逃しと眼鏡違いをなくし、いい営業が採れます。**

内容構成 ※内容の改訂により一部が変更になる場合あり。

目利きの再建屋による、営業職の中途採用に絞り込んだ超実践的な内容です。  
本講座で解説する手法、提供するツールはすぐに面接・選考に使えます。

【はじめに】営業職の採用の成否が業績を分かつ

### I 基本編／いい営業の条件とは？

入社後の成績と成長を判定する基礎知識

1. 後悔が渦巻く営業職の採用
2. 営業活動の正しい理解が出発点
3. 真っ先に営業の本質をおさらいする
4. 望ましい成果を収める条件①
5. 望ましい成果を収める条件②
6. 営業の良し悪しの分岐点
7. 超簡単な営業職の面接法

### II 採用編／採るべき応募者とは？

これから目指す営業と必要な人材を探る

1. 勝ち残りを叶えられる採用へ
2. 「営業が弱い会社」の共通点
3. 自社の営業の特性をつかむ
4. 自社の営業の態様をつかむ
5. 自社の営業の水準をつかむ
6. 自社の営業の手法と人材をつかむ
7. 営業職の採用における要諦

### III 面接編／応募者を見極める急所

他職種の採用常識は営業職に通用しない

1. 営業職は会ってみなければ分からない
2. 何が営業職の採用を誤らせるか
3. 採っていけない応募者の面接対応
4. 応募者の経験と実績が一番の曲者
5. 実力をあぶり出すための質問
6. 最重視すべき採用基準とは？

7. 営業職に特化した「面接評定表」

### IV 選考編／ジョブ・シミュレーション

自社の疑似体験で適性と職能を見定める

1. 面接で見抜こうとするからだまされる
2. 営業職は「コンピテンシー採用」が基本
3. ジョブ・シミュレーションの準備
4. 応募者への面接の通知と配慮
5. ジョブ・シミュレーションの進め方
6. 面接者による応募者の回答の誘導
7. ジョブ・シミュレーションの評価
8. 面接と選考を踏まえた採否の判断
9. いい営業の採り損ないをなくす

### V 応用編／営業管理者採用の急所

チームの目標達成と業績向上を左右する

1. 恥ずかしい営業管理者の中途採用
2. 営業管理者の役割の変化を踏まえる
3. 入社後に全力を注ぐべき仕事とは？
4. 管理職に特化した「面接評定表」

【あすから】採用と育成がつながり一人前になる

#### 絶大評価 和田創の採用セミナー

- ①理念採用：人材難に勝つ「理念採用」の急所
- ②社員採用：失敗しない面接・選考法
- ③営業採用：一番難しい営業職の採用法

和田創の採用セミナーは3日連続の開催です。  
本講座は社員採用の一般的な内容を含みません。  
恐れ入りますが、2日目をご受講ください。

**営業職の採用失敗と早期離職は大きな損失になります。**

主催◇和田創研

録画・録音はできません。

## 内容紹介

採用の失敗が断然多いのが営業職です。彼らは仕事柄、口八丁手八丁が多く、そつがありません。営業活動では顧客を対象に面接を行っているようなものです。

面接で見抜こうとするから、応募者にだまされます。本講座のタイトルと矛盾しますが、実は営業職がもっとも実力を判定しやすいのです。誤解を恐れずに私の結論を述べれば、面接をやめ、仕事をやってもらいます。

本講座では、いい営業を確実に見極める採用の進め方を実践的かつ具体的に解説します。再建屋として培ったノウハウと照合し、応募者の適性と職能を測定します。ソリューション系の営業職の採用に使える手法とツールを提供します。また、リレーション系にも役立ちます。入社後の頑張りはもちろん、伸び代まで見定められます。

営業職の採用の成否が業績を分かちます。入社後に「しまった」と後悔してきた社長にお奨めします。

**他職種との採用との違いが分かります。**

## 講師紹介



和田創研代表  
**和田 創**  
(わだ・そう)

いい営業を確実に採るには発想転換が先決です。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに「教育」を通じて当事者の意識改革と行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を成し遂げる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を短期間で優良企業に甦らせてきた。

豊富な経験と実績に裏打ちされた信念を振りどころとし、「チェンジ＝適者生存」「クリエイション＝価値創造」「ソリューション＝課題解決」をキーワードとした明確な指導は、トップから絶大な信頼と評価を得ている。また、危機感と変革志向の強い社長の個別相談に応じる。MBAでも教育に当たる。

講演を含めた企業などでの教育と指導の年間実績は約百回。その対象は社長から管理者、社員まで、テーマは経営、管理、人事、マーケティング、事業、商品、企画まで幅広い。『結果を出せない営業はこう立て直す』『社長の営業をよくするヒント』などの著作、『社長の打ち手』などの研修教材は多数。

**参加申込み** ※東京駅周辺もしくは近郊の別会場になる場合あり。

### 申込方法

- 参加申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社より、メールにて請求書と参加証、会場地図などをご送付します。開催7日前までに、請求書に記載した銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。なお、参加申込みをお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- 直前のお申込みはお受けできません。また、キャンセルのご連絡は3日前までをお願いします。それ以降になりますと参加費の払い戻しはいたしかねますので、代理の方がご出席ください。

お申込みはファクスでどうぞ。  
**FAX 050-3737-4562**

### 参加費

55,000円（1名当たり。教材費・昼食代込。消費税別途）

※1社2名の参加は1名当たり1割引、3名以上の参加は1名当たり2割引。

### お問合せ先

**和田創研 TEL 050-3786-3704**

MAIL [info@wadasouken.co.jp](mailto:info@wadasouken.co.jp)

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505

**一番難しい営業職の採用法 参加申込書** ※同業者および個人のお申し込みは不可。

2017年3月3日(金)     4月28日(金)     6月23日(金)

申込企業	社名		年商	百万円	社員	人
	業種		商品			
申込責任者	氏名		所属		役職	
	所在地 〒					
	TEL		-		FAX	
	MAIL					
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	

参加申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本セミナーの事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。