

社員に伝えたい感動の営業事例

私は見事な営業活動に触れ、心の底から感動した。北海道日本ハムファイターズの栗山英樹監督だった。他球団が難攻不落と諦め、ドラフト指名を見送った花巻東高校の大谷翔平という超優良顧客の獲得に成功した。

私は長年、「提案営業」の教育指導に携わってきた。それはコンサルティングマインドとソリューションスキルから成り立つ。「自社の営業マンの立場を離れ、顧客の購買・調達・仕入れコンサルタントの役割に徹しきれ」「商談をやめ、相談に乗れ」「ソリューション（課題解決）を通じて目標の実現に貢献せよ」。研修やセミナーで繰り返し述べているが、営業担当者はもちろん、営業管理者も社長もいま一つピンと来ないようだ。

栗山英樹はこのすべてを当然のこのように貫いた。本人と両親に会った直後、「翻意させるために来たわけではなく、大谷君の夢をどうやったら手伝えるかを話し合った」と語った。「商品を売る（仕事を取る）ために来たわけではなく、顧客の目標（繁栄や幸福）をどうやったら手伝えるかを話し合った」。さらに、「監督でなく解説者になっていた」と語った。「業者でなくパートナーになっていた」。私は「説得を捨て、納得を引き出せ」と述べている。

結局、栗山英樹の大谷翔平への働きかけは、親身なコンサルタントとしての渾身のソリューションだった。絶対に役立つとの気迫が本人を動かした。父親は「一緒になって進路を考えてくれた」と感激した。

いわゆる提案営業のほとんどは自社都合の推奨営業か、言いなりの御用聞きにすぎない。真の提案営業とは「顧客第一」を具体活動に落とし込むことである。今日、多くの企業が掲げる「顧客第一」。しかし、社長が誓った約束事を肝心の営業が実行に移していない。私たちは商談をやることで失う収益の大きさに気づくべきだ。日本ハムは春先のオープン戦の段階で、これまでに注いだ手間と費用を回収してしまうかもしれない。

Copyright ©2013 by Sou Wada

和田創、渾身の再生指導

営業管理者研修

C118 営業部長、営業所長、営業マネージャー、支社・支店長、社長

「提案営業」の教育指導に携わってきた。それはコンサルティングマインドとソリューションスキルから成り立つ。「自社の営業マンの立場を離れ、顧客の購買・調達・仕入れコンサルタントの役割に徹しきれ」「商談をやめ、相談に乗れ」「ソリューション（課題解決）を通じて目標の実現に貢献せよ」。研修やセミナーで繰り返し述べているが、営業担当者はもちろん、営業管理者も社長もいま一つピンと来ないようだ。

部下をつかみ、動かす、育てて、業績をよくする。

和田創より、皆さまへ。

私が2012年に受託した最多の本数が「営業管理者研修」です。最多の日数はこれまでどおり定番の「提案営業研修」です。2013年に営業管理者研修が日数でも最多になりそうです。経済環境が変わり、私の仕事にも転機が訪れています。再生を主眼とした営業管理者研修は最短2日間から行えます。お気軽にご相談ください。営業部門や営業拠点の数字は管理者次第なのです。

和田創研

TEL 050-3786-3704

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館20F