

## 生き残りをかけた提案事例のすごさ

私が指導した若手担当者が渾身の「提案営業」を実践した。彼がまとめた提案書に触れ、私はあまりのすごさに言葉を失った。

彼は、人口10万人強の地方都市でガスを供給する従業員20名強の会社に所属する。同市は地場産業の衰退と少子化の深刻化により、著しい人口減少が進んでいる。需要家が減り、ガスの供給がしぼむ。しかも、同社は事業特性から外へ出ていけず、地元に残って頑張るほかにない。とはいえ、自社都合で「ガスを使ってください」と迫ったところで事態はよくなる。一事業者としては至難だが、同市と協力して地域の魅力づくりを図り、人の流入に寄与しようとの提案だった。結果、需要家が増える。

こうしたことを本気で考えないと、地方都市のガス会社は生き残りがおぼつかないのだろう。同社を取り巻く環境の厳しさ、そして営業マンが抱く危機感の強さが背景となっている。したがって、働きかけの対象は直接の買い手でない。彼は勇気を奮って市長に面談を申し入れるというアクションを起こした。私はチャレンジスピリッツに大きな拍手を送りたい。

彼は、表紙のタイトルに「人が人を呼ぶ\*\*市再生計画」と、貢献のテーマを明確に打ち出した。内容は行政における課題解決策であり、趣旨は同市からの転出に歯止めをかけるとともに同市への転入を増やすことである。そのために「定住促進」を取りあげるだけでなく、「企業誘致」に踏み込む。働く場所がなくては、せっかく集めた人がいつかないからだ。

同社は当地と運命共同体であり、地元の再生に将来がかかる。提案書から、街に人の賑わいを取り戻すとの熱意と気迫が伝わってきた。行政に支援を惜しまないとの姿勢は住民にも伝わっていくはずだ。地場企業の社会的責任を果たすことにつながる。彼は提案営業の柱となる「コンサルティングマインド」と「ソリューションスキル」を見事に身につけた。

Copyright ©2013 by Sou Wada

### 新人・新任営業研修

数字を伸ばせる営業の基本を明かす



和田創より、皆さまへ。

私が疑問を感じてきた公開セミナーの一つに「新人営業研修」があります。基礎的なマナーを身につけるのは大事ですが、その気になれば社内でいくらでも教えられます。新年度が迫っており、大勢の営業マンが生まれます。私は初めて「新人・新任営業研修」を公開セミナーとして行います。まっさらな頭に数字を伸ばせる営業の基本を叩き込みます。ぜひ社員や部下の方々を送り込んでください。

## 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