

技術・サービスが営業に本格参戦

「売り上げをつくるのは、営業の務めじゃないか!」。そのとおりだが、彼らの努力では限界に達した。経済環境の悪化、競争環境の激化が進むにつれ、営業が頑張っても満足な数字を残せなくなった。企業が生き残るには売り上げを増やすしかない。多くを望めないとしても、顧客と接触する機会の多い社員に営業の機能を担わせる。代表格が技術・サービスである。

縮小市場における収益伸長には、①既存顧客との継続的なつきあい、②収益源のシフトへの対応が必須となる。技術・サービスは、①顧客との密着度が高い。次に何が売れそうかをつかみやすい。さらに、②商談の付加価値に強い。職能からして利益率の高いソフトやサービスを絡めやすい。

実は、私が行う「提案営業研修」では、彼らが受講者の過半を占めることが珍しくない。あえて営業を外して研修を行うメーカーも…。技術・サービススタッフは現場に入り込み、商品利用の実態に精通している。不平や不満、不都合や不具合など、顧客の問題点をよく知る立場である。

そして、それは自社にとり“商機情報”なのだ。「ソリューション」の助けや救いを待つシグナルといえる。顧客への働きかけの糸口は、技術・サービスの主導で見出すほうが確実かつ円滑であり、現実的である。

また、営業よりも技術・サービスのほうに信頼を寄せる顧客も少なくない。彼らが営業活動に本格参戦するのは時代の流れだ。確たる営業マインドと営業スキルを備えよ。高度な商品知識や専門の技術情報に強い技術・サービスが営業を兼ねるなら自社も助かる、顧客も喜ぶ。後は本人次第!

「売るのは営業」という時代はとうに終わった。そうした固定観念にとらわれては、前年割れや目標未達が避けられない。営業がつくる数字に、技術・サービスが数字を上積みできるなら、業績に勢いがつこう。経営環境が厳しければ、売り上げづくりは“総力戦”でのぞむべきだ。

(2013年3月11日執筆)

Copyright ©2013 by Sou Wada

苦手意識をやみかきに変えれば、結果は残せる
**技術・サービススタッフ
営業研修**
売り上げづくりは総力戦

縮小市場を制するのには、サービスの王者!
営業活動へ本格参戦せよ。

和田創より、皆さまへ。

ご要望が寄せられていました、技術・サービスなど営業関連スタッフの営業戦力化を叶える教育カリキュラムがようやく完成しました。これまでは定番の「提案営業研修」のテキストに基づいて指導を行ってきました。この「技術・サービススタッフ営業研修」は、長年の経験を踏まえ、専用のコースとしてブラッシュアップを図っています。単に営業のやり方を教えるのではなく、営業の仕事への動機づけを重んじています。

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