

## 社長の本気に背中を押される

私が営業の指導に携わるようになり、まもなく20年を迎える。これまでを振り返り、営業の指導に対するクライアントの要望が大きく変わった。それは、日本の企業が置かれた経営環境、日本の営業が置かれた市場環境の厳しさが増していったことと符合する。

私は1990年代半ば過ぎに幸運に恵まれ、「提案営業」の講師として脚光を浴びた。それがきっかけとなり、提案営業は私の代名詞になった。しかし、私は当初から売り上げを伸ばす手段と位置づけていた。従来の営業活動で結果を出せないなら、提案営業へ転換しようとの趣旨だった。したがって、私はもともと「営業変革」を主眼とした講師であり、その具体的な手法として提案営業の導入や定着に力を注いできたにすぎない。

当然ながら、クライアントの関心は業績の向上にある。むろん、私自身の関心も…。が、現実には「営業を学ばせたい」「営業を教えてほしい」という声が多く寄せられた。私は、先方とのやり取りのなかで、営業の研修を行うことが目的化しているとしばしば感じた。そうした傾向に変化が表れたのが2002年～2003年頃である。そして、2005年～2006年頃に変化が加速し、変化が決定的になったのが2008年秋の「リーマン・ショック」以降である。

今日、私に寄せられる声は「数字を何とかしたい」に尽きる。これには「数字を立て直したい」と「数字を伸ばしたい」の2つが含まれる。前者が業績不振の負け組であり、後者が業績好調の勝ち組である。日数の短い企業研修を別にすれば、私には中間のクライアントがほとんどいない。

私は、顧客の要望に導かれるように営業講師から営業コンサルタントへ、さらに「営業再建屋」に変わっていった。しかも、クライアントは結果を急いでおり、時間がかかってもいいという依頼はない。私は、社長の本気に背中を押され、大ナタを振るう。この稼業が病みつきになった。

(2013年6月4日執筆)

Copyright ©2013 by Sou Wada

### 和田創、渾身の再生指導 営業管理者研修

（対象）  
営業部長、営業所長、営業マネージャー、支店・支店長、社長

「数字をよくする」ための具体的な手法を学ぶ。営業の現場で即戦力となる。また、営業の現場で即戦力となる。また、営業の現場で即戦力となる。

部下をつかみ、動かし、育てて、業績をよくする。

### 和田創より、皆さまへ。

和田創の「営業管理者研修」は企業研修として採用になっています。また、みずほ、三菱UFJ、SMBC、りそな、地銀などで公開セミナーとして開催されています。いずれも抜群の評価を得ています。新任の教育はもとより、中堅・ベテランの再生にもきわめて有効です。目標必達を主眼とした「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