営業の数字をよくする情報誌
ぜひ会議の話材、戦略・方針樹立のヒントに…

えいぎょうびと
営業人

第18号 和田創発行
（原稿は「のぞみ」車内で執筆）

営業の数字立て直しの最大のキモ

私は営業再建屋として数字の立て直しに入る際、当事者を前に言い切っている。「結果責任は私にある。結果が出なければ、どのような批判も甘んじて受ける」。「あなた方は行動責任を果たせ。これだけはやり抜くという行動を伝える」。私は指導を行っているが、営業を教えているのでない。営業を命じている。したがって、社長が指導にかならず立ち会う。大手企業でも営業統括責任者が立ち会い、それは社長か専務か常務になる。

こちらも責任を負うと宣言しているので必死である。これをやり抜くなら絶対に売り上げを伸ばせるという確信を持てることしか伝えない。第１に、行動に選択肢を与えると、当事者は迷いが生じる。私と彼らの責任の所在もうやむやになる。第２に、行動をあれこれ命じると、当事者は消化不良を起こす。私に覚悟が決まっていないと欲張りたくなる。

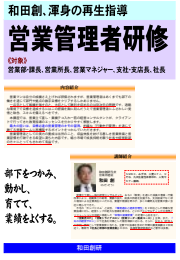
どちらも行動をあいまいにするので数字は変えられない。まして短期間では絶対に不可能！　私は幾度か失敗を犯し、それに気づいた。数字立て直しの最大のキモは、どこまでシンプルに命じられるかだ。とくに営業においては**「能力」**を命じるのでなく、**「行動」**を命じる。能力のいることを命じると能力の乏しい人が脱落し、全員を巻き込めない。あっという間に諦めの空気が職場を支配する。**「できるか、できないか」**でなく**「やるか、やらないか」**にフォーカスする。こんな簡単な結論に到達するのに、私は苦悶しつづけた。

私が講演や公開セミナー、企業研修で説く内容の骨格は、営業再建屋としての信念である。営業関係者が守るべき「行動の誓い」にほかならない。ともすれば小学生でも分かるので、営業を知りたい人はがっかりする。

大きな数字をつくるのはもちろんたやすくない。が、営業は「難しい」というよりも「厳しい」といったほうが、私の実感に近い。ここに営業の仕事の奥深さがある。

（2013年６月10日執筆）

Copyright ©2013 by Sou Wada



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