

営業本と営業セミナーの感想

私が講師として駆け出しの頃に出した『提案営業成功の法則』に対し、読者から「自分が知っていることばかり」といった感想が寄せられた。私は、仕事本を知るために読む人がいると分かり、衝撃を受けた。ましてや同書は営業の実務本である。

「自分がやっていることばかり」という感想なら、私が主宰する「NPO法人営業実践大学」の月例セミナーにゲストとして招いた。同書の内容は、トップセールスマンのなかでも突出した成績を残している人のそれである。また、「自分がやっていることばかり」でありながら成績がよくなかったら、私は深く反省する。同書の内容に有効性がないということだ。

事態はもっと深刻である。実は、営業セミナーに知るために参加する。私は成績を上げるには、営業の基本中の基本を徹底して行えば十分と考えている。したがって、内容はどうかすると小学生が理解できる水準である。営業本と同様、「自分が知っていることばかり」といった感想が寄せられる。営業職のなかにも、知ることのできたりしようとする人が増えた。

今日、薬には効用だけでなく副作用があることは広く知られている。が、案外、知識には効用だけでなく副作用があることは知られていない。営業再建屋の私は、知識が“猛毒”になっている実態をたくさん見てきた。なかには先生顔負けの豊富な知識を持つ人もいる。

私は、とくに営業の仕事は知識に浸かると行動が鈍ると考えている。結果を出せない人は概して「手法」に依存しすぎる。もしも成績が伸び悩んでいるなら、あり余る知識を頭からいったん外し、営業の仕事の本質を思い切りシンプルにとらえ直すことを勧める。

私は大勢のトップセールスマンと接してきた。営業の手法にまつわる知識へ傾斜する人を知らない。俗に「頭のいい人」はゼロ。

(2013年6月10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

(27期)
 営業部課長、営業所長、営業マネージャー、支店・支店長、社長

「営業管理者研修」は、営業現場で活躍する営業管理者のスキルアップを目的とした研修です。最新の営業手法や最新の経営戦略を学び、実践的なスキルを身につけます。

部下をつかみ、動かし、育てて、業績をよくする。



和田創

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