

営業の数字をよくする情報誌  
せひ会議の話材、戦略・方針樹立のヒントに…

# 営業人

第22号 和田創発行  
(おもに「のぞみ」車内で執筆)

## 経営も人生も目標設定から始まる

私がコンサルタントとしてここ十年間でもっとも強く感じる変化がある。とりわけ2008年初秋のリーマンショック以降…。それは、際立った「成長目標」を掲げる社長がほとんど姿を消してしまったことだ。

私は数字の立て直しが専門であり、丸の内では社長を対象とした個別相談を行っている。私はこれまでの経験からストレッチ目標を立てたほうが結果がよいと分かっているが、肝心の相談者が乗ってこない。社長が無理と決めつける。話は平行線のまま…。こうした企業は再生の見込みがきわめて薄い。つまり、長期にわたる業績下落や規模縮小から抜け出すことが難しい。

際立った成長目標は、短期経営計画はもちろん、中期経営計画や長期経営計画でもめったに見かけない。なかでも長期経営計画は、環境変化が激しく先行きが読めないために、つくられること自体が少なくなった。

かつて、「これはいくら何でもムリだろう」と疑問が先立つ乱暴な成長目標を真顔で掲げる社長がいた……。

私が責任指導を行う九州生産性本部の「提案営業実践コース14日間（2日間×7カ月）」。公開スタイルであり、したがって“異業種格闘型”の企業研修の様相を呈する。営業セミナーとしては、おそらく日本一本格的なプログラム（カリキュラム）である。メンバーは九州の地場企業、おもに名門企業や優良企業から派遣される。精鋭の営業担当者に加え、営業管理者が参加する。ときに中小企業の社長や役員も参加する。

選ばれたメンバーとはいえ当然、スタート時点で営業力にかなりの格差がある。むろんゴール時点で全員の営業力が高まる。しかし、まったく同じ内容を受講しているにもかかわらず、営業力の格差がスタート時点より開く。最大の原因は、各人の目標設定の水準の違いだ。数字をそれなりに伸ばせばいいと考えているか、思い切って伸ばしてやろうと考えているかである。結局、この

Copyright ©2013 by Sou Wada

### 和田創、渾身の再生指導 営業管理者研修

（研修）  
営業部長、課長、営業マネージャー、支社・支店長、社長

研修内容  
1. 経営目標の設定  
2. 営業目標の設定  
3. 営業戦略の立案  
4. 営業計画の立案  
5. 営業管理の立案  
6. 営業改善の立案  
7. 営業評価の立案  
8. 営業激励の立案  
9. 営業改善の立案  
10. 営業評価の立案  
11. 営業激励の立案

部下をつかみ、  
数字を、  
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

