

営業を学ばせるのは間違い

私が東京駅会場で行った「社長の営業活動」のセミナー。たいてい「社長の打ち手」のセミナーの翌日になる。そこに、馴染みの社長が現れた。贅肉のない体に乗った顔は日焼けで真っ黒！ 縮小が進む「高級和菓子市場」の周辺に位置する社員百名ほどの中小企業だが、業績は絶好調とのこと。私のセミナーに5～6回は参加して下さった。しかも、同じセミナーも幾度か受講している。私はその姿勢に熱心さはもちろん執念を感じる。

和田創研が主催するセミナーは、おもに社長や役員、部長クラスが対象となる。かたや都銀や地銀などが主催するセミナーは、おもに営業管理者や営業担当者が対象となる。こちらには大勢が集まる。私は主催者にも参加者にも派遣者にも深く感謝している。それにより社員は力をつける。しかし、社長は、社員に営業を学ばせれば売り上げが伸びるという思い込みは捨てたほうがよい。まして目に見えて業績がよくなるという状態は望めない。

私が見るところ、業績が好調な企業に共通するのは、社長が率先して営業を学んでいることだ。社員に「営業セミナーに行ってください」でなく、自分が「営業セミナーに行ってくる」である。先に社員に受けさせるのは、順序を間違えている。トップ自らが営業に対する正しい理解と深い愛情を持つことが、社員が営業を学ぶ効果を高めるうえでの前提条件となるのだ。

馴染みの社長は「社長の営業活動」の終了時、和田創研が主催する9月、10月のセミナーのうち、3本への参加の意向を表明して下さった。となると、十回くらいは受講する。同社は、まもなく全営業拠点・営業マンを巻き込んで怒涛の「飛び込みキャンペーン」を展開する。新規開拓に一斉に打って出るわけで、成長の勢いにさらに加速がつく。社長は帰り際、私がよく用いる「残存者利益」という言葉を持ち出し、それを狙っていると宣言した。勝ち組企業は向かい風が吹き荒れる環境であろうと、突き進んでいく。(2013年8月29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名)
 営業部長、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、企業研修として採用されています。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。

部下をつかみ、動かす、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されています。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