

「営業ノウハウは役立たない」

私は、講師やコンサルタントとして大勢の営業マンと接してきた。また、NPO法人営業実践大学理事長として毎月トップセールスマンを招き、会員とともに極意を学んできた。その経験から“ちょっと見”で営業力を見抜け、あまり外さない。いい営業はいい表情と雰囲気を備えている。

私が、業績がどん底のクライアントで教育指導に当たったとき、いかにも冴えない風貌のベテランから「そうやってもうまくいかなかった」という指摘を受けた。彼は、営業ノウハウをまったくはき違えている。それ以前に、私が説いた内容をどのレベルまで行ったのかという疑問が残る。

当然ながら、世の中にならずうまくいくノウハウなど存在しない。営業ノウハウでも同じ。そうしたものがあるなら、トヨタ銀行はすべての金をつぎ込んで手に入れる。シェアが百パーセントになるのだから！

営業ノウハウは、営業活動を推し進める「確度」を高めるためにある。確かさの度合いのこと。例えば、営業活動がスタートの「テレアポ」から、ゴールの「クロージング」まで、5つのステップで成り立つとする。営業マンはそのステップをクリアできないと、次のステップへ進めない。

それぞれのステップにおいてノウハウを持っている人と持っていない人で確度に2倍の差がつくとすれば、ゴールでは2の5乗、32倍の差がつく。5ステップでなく6ステップだとすれば、2の6乗、64倍の差がつく。私が見聞きしてきた範囲で最大の成績格差は、正社員で150倍だった。

有力企業の上層部に働きかける「開発営業」では、ゴールにたどり着くのが非常に大変だ。が、実際には、ほとんどの営業マンは開発営業の門をくぐる前に、扉で跳ね返されている。「テレアポ」で面談の約束を取りつけられない。これでは成果を収めようがない。最初の段階において数倍から十数倍の差がついてしまう。「営業ノウハウは役立たない」わけでない。(2013年9月9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、支社・支店長、社長

「営業管理者研修」は、営業現場のリーダーとして活躍するための実践的な研修です。最新の営業戦略や顧客対応のノウハウを学び、チームの士気を高め、業績を伸ばすための具体的な方法を学びます。

部下をつかみ、
動かす。
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