

社長の覚悟を問う

私はとくにリーマン・ショック以降、「営業再建」をテーマとした講演や公開セミナー、企業研修で講師を務める機会が増えた。おもに社長や営業幹部などを前に「行動、行動、行動！ 数字、数字、数字！」と繰り返している。もっぱら収益の回復・伸長にフォーカスした内容といえる。

最大の特徴は、「覚悟」を決められない人が聞いても無意味ということだ。とりわけスタッフ志向が強いと役に立たない。最大の利点は、受講に際してたいした知識も能力もいないということだ。おそらく小学校高学年の子どもが理解できる。私は、成果に絶対の自信を持てる事柄しか伝えていない。後は、参加者がそれぞれの会社や職場で実行へ移すだけである。

私が問うているのは、「やるか、やらないか」。参加者一人ひとりが大切な顧客なので、“やっつける”などという気持ちは毛頭ない。にもかかわらず、講演や公開セミナーでは打ちひしがれた表情で帰っていく人がある。実行へ移す覚悟を決められず、したがって成果を望めないからだ。

私の経験では、業績テコ入れに特別なこと、高度なこと、複雑なことをやる必要がない。だれもがうすうす気づいている「正義」を行えば十分である。例えば、「売り上げを伸ばすには、カネのあるほうへ動く」。ただし、何事においても、正義を行うには「勇気」を奮わなくてはならない。

行わなければ、数字を変えられない。そうした経営層が率いる企業は、規模縮小に歯止めをかけられない。私が営業再建を引き受けるかどうかを決めるに当たり、個別面談で社長の覚悟を問う最大の理由である。

ただし、危機感と変革志向を強烈に有し、成長持続と勝ち残りを本気で願う社長や営業幹部にとり、私が講師を務める講演や公開セミナーは目からウロコの刺激と覚醒が得られ、きわめて有意義だと考えている。今年も交通至便の東京駅の周辺会場で行っており、ぜひご参加いただきたい。(2014年1月1日執筆)

Copyright ©2014 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

研修内容
1. 経営者の視点から見た営業の重要性
2. 営業の役割と責任
3. 営業の目標設定と達成方法
4. 営業のコミュニケーション技術
5. 営業のモチベーション向上

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