

営業に勉強させる時代は終わった

私が東京駅で社長などを対象に行う個別相談では、とくに2012年度までの数年間、切羽詰まった話が持ち込まれた。あたふたした来訪者の愚痴交じりの相談につきあいながら、なぜ早く手を打たなかったのかと不思議に思った。営業がダメなのは、今に始まったことでない。研修でただちに数字をつくってほしいというのは、あまりに身勝手な依頼である。私は呆れつつも、「営業に勉強させる時代は終わった」と痛感させられてきた。

今日、講師やコンサルタントが「営業を教える」という発想を捨てられないと食べていけない。余力の乏しい中小企業の社長の関心は、業績に表れるかどうかに尽きる。私が仕事を引き受けるのは、[「提案営業」](#)の導入や浸透により収益の伸長につながれると判断したクライアントに限っている。目に見えた成果を約束することがこの仕事に必須となった。

私は[「提案営業研修」](#)を主体に組み立てるが、営業手法を教えるのは後回しである。当事者が結果を出せない営業を改めるよう、意識改革と行動改革を先行させる。数字が振るわない会社や社員は、自らに限界を設けて安心を得てきた。「大手は難しい」「上は会えない」「どうせ価格勝負になる」。それはムリと決めつけた結果が長期にわたる低迷である。その殻を一気に打ち砕く。私が行う研修は、皆が限界に挑戦し、限界を突破することが最大の目的である。高い目標予算の達成など、不可能を可能にする。

こうした趣旨を伝えても、なおかつ学習と勘違いする営業マンが出てくる。そこで、提案営業研修の各回の冒頭に、全員が心を一つにして「受講の誓い」を唱和している。会場に額をかける企業もあり、研修効果の向上はもちろん、「顧客第一」の営業思想と営業姿勢のすり込みに役立つ。また、研修開始1カ月前に関係者の緊張感を高めるために[「告知ポスター」](#)を社内のあちこちに貼り出す。いずれもデータをダウンロードできる。

(2014年2月8日執筆)

Copyright ©2014 by Sou Wada

社長虎の巻
結果を出せない
営業は
こう立て直す



いまこそ、営業が強い会社へ。
行動改革優先
業績テコ入れの実際

独立系専門の経営コンサルティング、
営業強化・再生の魂を込めた実践的解決。
和田創研

和田創より、皆さまへ。

私にとり実質15年振りとなる著作を刊行しました。「結果を出せない営業はこう立て直す」です。社長をはじめ経営・営業幹部の方々から、メールや手紙、電話などでお褒めの言葉をいただいています。本書は、業績のテコ入れはもとより拡大に役立ちます。成績の伸び悩みに苦しむ社員の指導に役立ちます。ぜひご活用ください。なお、5冊以上のお申し込みは、[こちらでどうぞ](#)。

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