

営業人

営業の数字をよくする情報誌
ゼヒ会議の話材、戦略・方針樹立のヒントに…

第35号 和田創発行
(おもに「のぞみ」車内で執筆)

「資料営業」は売り上げを悪くする

21世紀に入り、営業は弱体化が急激に進んだ。私は企業研修や公開セミナーで大勢と接し、肌で感じてきた。若手の営業担当者に限らず、営業管理者に及ぶ。そうした現象は、営業の高学歴化の進展と符合する。また、ビジネスにおけるITの浸透と符合する。コミュニケーションの手段としてメールが用いられ、SNSではボタンを押すだけで他人とつながれる。

近年、営業担当者が平気で見積書を出しっ放しにする。見かねた社長が叱ると、社員がメールで「結論はいかがでしょうか」と追いかける。笑えない笑い話である。顧客に足を運ばないどころか、電話一本かけない。最近、営業力の低下が一段と鮮明になった。営業の仕事の本質は「顧客との接触」なのに、営業担当者の「対人能力」がどかんと落ちたためである。

この問題と密接に関わるが、多くの会社や職場で言うところの「提案営業」のほとんどは「資料営業」である。営業担当者が資料づくりに傾斜すると、売り上げを悪くする。私が伺ったベンチャー系の先端企業は営業担当者が昼間でも社内にいる。目を疑う光景である。彼らが提案書と呼ぶ資料づくりを会社の許可制に変えただけで、顧客との面談の件数と時間が大幅に増え、「**提案営業研修**」を行う前に売り上げが伸びてしまった。実話だ。

営業担当者があえて手間をかけて提案書にまとめるからには、それに見合った価値を備えることが絶対となる。価値とは、提案の内容のこと。ただし、自社にとっての価値でなく、顧客にとっての価値である。言い換えれば、自社にとっての利益でなく、顧客にとっての効果である。こちらの事情や思惑で商談の中身を欲張ったところで、相手に受け入れられない。

わがままで手ごわい顧客に食らいつくのと、自分の言いなりになるパソコンに向かうのでは、ストレスのないほうを選ぶ。提案営業は「**開発営業**」に用いる手法であり、したがって「**挑戦行動**」と一体になる。(2014年2月8日執筆)



⇒ 定番研修をパワーアップした。

和田創

結果を出せない
営業は
こう立て直す

社長虎の巻

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

社員診断票
処方箋付き

⇒ 開発営業の活発化について述べています。

和田創

御社の営業を
よくするヒント

本気の「顧客第一」が会社を伸ばす。

経営戦略・営業方針の策定に、
訓示・朝礼・営業会議の材料に、
短時間の社員研修の教材などに最適です。
「営業変革」による業績回復・拡大のケースも紹介。

和田創研

⇒ 挑戦行動の大切さについて述べています。

本気の「顧客第一」が会社を伸ばす。
お客さまに選ばれる営業に改めよ。
経営戦略・営業方針の策定に、訓示・朝礼・営業会議の材料に、
短時間の社員研修の教材などに最適。
「営業変革」による業績の劇的回復・拡大のコツと事例も紹介。

御社の営業をよくするヒント

感動の経営・営業講演集

和田創が、社長など取締役の方々を対象に行った講演やセミナー、研修のなかから大きな感動を呼び、「営業を語らせたら天下一品」「理詰めなのに感動がある」といった高い評価をいただいた「営業変革」に関わる内容を選び、大幅な加筆と丁寧な練磨を加え、営業再生のヒントとしました。また、「マーケティング(商品・事業)」や「マネジメント(経営)」の革新に関わる内容を盛り込みました。



和田創、 待望の最新刊。

屈指の営業再建屋が説く、
売上向上の指針と具体策。

中小企業から大手企業まで、
社長や役員の方々から手紙やメールなどで、
熱烈な賛辞と謝辞が寄せられています。

成長持続による勝ち残りへ。

組織ぐるみで売上と利益を伸ばせ。

営業の強化・再生は、社員一人ひとりの頑張りに託すのではなく、全体的な制度と計画に基づいて推し進めるべきです。本書では、数字を決定づける営業担当者と顧客との「やり取り」にフォーカスし、それを会社として、しかも仕組みにより高めることで、業績の回復・拡大を果たします。

読者プレゼント

※一定の条件を満たし、所定の手続きを踏むことが条件になります。

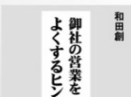
使い勝手抜群の営業研修教材 「一人ひとりの成績向上」

(講師用テキスト・受講者用テキスト・フォーム・ポスター各1冊)

事前の準備いらず、面倒な練習いらず。社長や営業管理者が講師になり教育指導を行います。



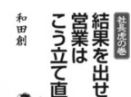
仕様◆四六判・256頁相当
定価◆電子本 800円(税別)
お買い求めはアマゾンでどうぞ。



本気の「顧客第一」が会社を伸ばす。
経営戦略・営業方針の策定に、
訓示・朝礼・営業会議の材料に、
短時間の社員研修の教材などに最適です。
「営業変革」による業績回復・拡大のケースも紹介。

和田創研 050-3786-3704

千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20F
http://wadasouken.co.jp/



仕様◆四六判・288頁
定価◆紙の本 1,600円(税別)
電子本 800円(税別)
お買い求めはアマゾンでどうぞ。

社員診断票
処方箋付き

仕様◆四六判・288頁
定価◆紙の本 1,600円(税別)
電子本 800円(税別)
お買い求めはアマゾンでどうぞ。

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