
営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる

■■■■■■■ 第1回 ■■■■■■■

【ナゼ人並み営業マンは十分に売れないのか】

発行：株式会社ジェイック

<http://www.jaic-g.com/>

ご覧いただき、ありがとうございます。

「営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる」というテーマで、
全5回に分けて、コンテンツをお送りします。
どうぞよろしくお願いいたします。

では、早速第1回目

【ナゼ人並み営業マンは十分に売れないのか】

です。

■営業マンの育成って難しい・・・

多くの会社で、営業マン教育は重要なテーマだと思います。
なにせ、営業マンの能力が高いか低いかで、
業績が左右されるのですから当たり前ですよ。

実際は、営業マンだけの責任にできないこともあります。
売上をあげるためには、商品力やアフターサービス部門、
或いは営業戦略全体を見直す必要があるケースが多いようです。

でも、一番目が行きやすいのは、やはり営業マンの能力をあげること。

商品開発も、マーケティングも、組織の構築も、
リスクやコストや打つ手の不鮮明さが伴います。
それに、どの組織にもたくさん売ってくるトップ営業マンが存在する以上、
「今あまり売れてなくても、育成すれば売れるようになるはずだ」
と考えるのは自然な流れですから。

そこで、このメールセミナーでは、
1ヶ月程度の短期間で営業マンの育成を図る方法を
できるだけお伝えしようと思います。
(短期間でも、きちんとした価値の高い育成です)

■人並み営業マンについて

「人並み営業マン」って、いきなり書いてもよく伝わらないかもしれません。
だからまず、このメールセミナーで言う「人並み営業マン」についてご説明します。

パレートの法則ってご存知だと思います。
イタリアの経済学者、パレートが提唱した経験則的な考え方です。

例えば、

- 2割の人の高額所得者が収める税金で、総納税額の8割を占める
- 2割の犯罪者で、8割の犯罪が犯される
- 2割の参加者で、会議の8割が運営されている
- 2割の商品で、8割の売上をあげている

そして…

- 2割の営業マンが、8割の売上をあげている。

この傾向、御社にも当てはまりませんか？
(たまにツワモノ揃いのスゴイ営業組織がありますけど)

ただし、2割の営業マンといっても、純粋なルート営業は除外してください。
ルート営業マンは、ホントの「営業」してない人がほとんどですから。
ですからここで言っている2割の営業マンとは、
営業マン自身の能力で高い売上を獲得できる、

つまり、新規開拓や既存客のシェアアップができる営業マンのことです。

まあ、2割の営業マンがトップクラスで、8割の営業マンが人並みかそれ以下、と捉えてもらって構いません。
(真のトップセールスは、2割×2割＝4%しかいませんが)

私は今まで、軽く2000名以上の営業マン教育に当たりましたが、もちろんほとんどの人は「人並み」でした。

でも、それぞれ光るところを持っている人も少なくないんですよね。

笑顔がスゴク好感が持てる、とか
面白いキャラクターをしている、とか
論理的だ、とか
とにかく意欲が高い、とか
粘り強い、とか。

せっかく持っているこういった長所を生かせない人並み営業マンに会うと、もったいなくてもったいなくて・・・。

■なぜ人並み営業マンは「人並み」の業績しか残せないのか

理由はたくさんありますよね。
本人の問題だけでなく、業種業界の特性、営業展開や顧客の特性、社風、教育体制、上司などによって、千差万別です。

そこで、

「人並み営業マンが人並みの業績しか残せない代表的な理由」

を誤解を恐れず以下に書いてみます。

▼動く効率が悪い

▼事前準備が不十分

▼戦術を事前に考えていない

▼意欲がない

▼人に好かれない

▼提案などの商談が下手

▼商品や専門知識がない

▼開拓活動量が少ない

▼センスがない

▼情報不足

ちょうど10個になったのでやめておきます。

あと、それぞれをくどくど説明するのも、長くなるのでやめておきます。

こういうことって、よく営業組織の中で問題として捉えられていますよね。
でも……。

私は、藤原さんに次の問いかけをさせていただきたくなんです。

「これらの問題を、短期間に解決できると思いますか？」

.....

実は、「これらのほとんど」は真の意味で解決できないんですよ！
遠慮がちに言っても、「解決しにくい」んです。

つまり、

これらを営業マン教育によってスグ解決しよう
と考えることがそもそも間違いに近いのです。

なぜか？

それは、第2回で解説します。

ありがとうございました。

■■■■■■■ 第2回のテーマ ■■■■■■■

【営業マンはまずココを鍛える！】

発行：株式会社ジエイック

<http://www.jaic-g.com/>
