
営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる

■■■■■■■■ 第2回 ■■■■■■■■

【営業マンはまずココを鍛える！】

発行:株式会社ジェイック

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

「営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる」
第2回目をお送りします。

2回目のテーマは、【営業マンはまずココを鍛える！】です。

最初に、前回の振り返りから。

■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

今回は、「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」として

- ▼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
- ▼営業そのものを勉強していない
- ▼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

の10個をあげました。そして、

「これらのほとんどはスグに解決することが非常に難しい」

とも書きました。

……なぜか？

今回はそこをご説明しましょう。

■これらを短期間で解決するのが難しいのはなぜか？

●まず最初に、「組織の体質や人の習慣はなかなか変わらない」ということがあげられます。

▼動く効率が悪い⇒効率を重視しないという組織体質、習慣

▼開拓活動量が少ない⇒活動量は間違いなく組織の体質

▼戦術を事前に考えていない⇒事前の徹底したシンキングは個人の習慣

▼営業そのものを勉強していない⇒勉強しない、という習慣

新規開拓の飛び込み量を増やそうとしても、その組織固有の体質に応じて、
或いはその人の習慣によって上限が決まります。

普段からの学習、効率重視の活動、2の手3の手を含めた戦術検討も同様に、
組織や個人によって、その徹底度合いがまったく違うのです。

体質や習慣を変えるのは大変です。

強力なリーダーシップの下で、長い時間がかかります。

そして、強力なリーダーシップを発揮するリーダーがいない組織では、

習慣を変えることは永久にできないのです。

●二つ目に、「わざわざ教えるようなものではなく本人が吸収すべきこと」ということです。

- ▼商品や専門知識がない⇒日々の情報収集が肝要です
- ▼情報不足⇒これも上記に同じ

両方とも一朝一夕にはいかないことです。

商品知識や専門知識は、実は営業マンにとって十分条件ではありませんが、必要条件ではあります(業界によって違うケースもありますが)。

また、営業マンはムダ話が武器になることもあるので、たくさん情報を持っていたほうが有利に働きます。しかしこれらは、教育によって身につけさせるようなものではなく、日々営業マンが収集すべきモノであることは言うまでもありません。

●最後に、「その人が持って生まれた根本的な能力・才能」を理由としてあげざるを得ません。

- ▼意欲がない⇒意欲は固有の能力です
- ▼センスがない⇒対人感受性、カン、気働き・・・いずれもセンスです
- ▼事前準備が不十分⇒段取り力も実は能力です。

見もふたもないですが、その人が持って生まれたものです。これらを伸ばすためには、経験の蓄積やきっかけが必要です。例えば、質の高い事前準備をするためには、様々な事を考え、知恵を働かせなければなりません。経験が浅いのにこれができる人は、持っている能力が高いからです。

■じゃあどこを鍛えるか？

アレ？

最初にあげた10個の理由のうち、ひとつだけヌケてますね。それは・・・

- ▼提案などの商談が下手

でした。

実はですね、これは短期間で鍛えやすいんですよ。
だから、営業マンを確実に育成したいんだったら、
ここから手をつけるべきなんです。

なにせ、上の10個の教育研修やコンサルティングを、
全てやった私が言うのですから間違いありません。

一番成果が出やすいのは、絶対、

商談の改善

です。

そして、商談を改善すると、
他の問題点も解決できることも少なくないのです。
まあ、それは第5回に書く予定ですので、
そちらを読んでいただくとして……。

次回は、この商談の改善を行うために正しく認識すべきこと、
つまり、多くの営業マンの現状をお伝えします。

ありがとうございました。

営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる

■■■■■■■■ 第3回 ■■■■■■■■

【人並み営業マンの現状～商談の一場面】

発行：株式会社ジェイック
<http://www.jaic-g.com/>
