
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/>

「営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる」
第3回目をお送りします。

前は、「商談力」について書きました。

人並みの営業マンを育成しようとする場合、鍛えたいところはたくさんあります。
しかし、それらのほとんどは、実はスグには鍛えられないところばかり。

ただひとつ、「商談力」だけは短期間で鍛えることが可能なのだ、と書きました。

そこで今回は、この商談力の鍛え方に触れる前に、
人並み営業マンの商談の現状を認識いただきたいと思います。

題して、【人並み営業マンの現状～商談の一場面】です。

え？「人並み営業マンの商談レベルなら知ってるよ」ですって？

ホントですか？（笑）

でも、70%以上の確率で、藤原さんは
「人並み営業マンの現状」をご存じないと思いますよ。

なぜって、私が営業同行レポートを提出したときの、
経営者の反応を知っているからです。

営業コンサルタントである私は、これまで様々な業界の営業マン100人近くに営業同行を行ってきたのです。また、営業研修ではロールプレイングを通じて、更にたくさんの営業マンの商談を見えています。

彼らの商談をプロの視点で分析し、そのレポートを作成して経営者に提出することがあります。すると、多くの経営者の反応は

「うちの営業マンは、こんなレベルなんですか！」

というものなんです。

何はともあれ、実際の人並み営業マンの商談を再現してみましょう。

登場いただくのは、営業部長のAさんです。営業部長といっても、れっきとした営業マン。彼は、コストダウンのための設備を製造・販売している企業に勤めています。販売先は、製造業や大病院、総合スーパーなどです。

念のため言っておきますが、以下は全て実際に起こったお話です。

■人並み営業マンAさんの商談とは

私はAさんと東京駅で待ち合わせしたあと、東海道線で目的地に向かう車中でいろいろお話を伺いました。会話をしてみると、話が上手な人だな、という印象を受けました。

あらかじめアポイントを取ってあった大きな工場の設備部長に面談し、初対面の挨拶を済ませました。するとAさんは着座するなり、自社の説明をはじめました。延々と延々と……。

Aさんにしてみれば、自社の説明をしながらプラントの納入実績や事例に触れ、信頼感を得たかったのだと思います。

既にも書いたように、Aさんの説明は結構上手です。

しかし、上手ではあっても、いつ終わるとも知れない説明に、お客様もうんざりしてきているのがわかります。

はらはらして見ていると、ついに設備部長がこう言いました。
(多分堪忍袋の緒が切れたのでしょう)

「その辺の説明はもういいからサ、さくさく進めてくれよ」

二の句が継げないAさんに設備部長は

「要するに、うちのニーズは～～ということだ。
だから、アンタの提案を受けるかどうか判断するのはそこだけだ」

と言うのです。

既に設備部長の額には、血管が浮き出て見えるような気がしました。
(私の気のせいですが)

しかし今回の提案で、設備部長の言われたニーズを満たすことは到底難しかったのです。

そこで、Aさんは

「実はご提案のプラントでは、弊社が特許を取った設備を使っております。
特許申請ではなく、特許を取得した、という意味です。そこで・・・」

とまた延々と・・・。
多分Aさん、焦ってしまったのでしょうね。

恐くて設備部長の顔をまともに見ることができませんでした。
私は心の中でつぶやきます。
『まっずいなー。顔が陰しくなってきちゃったよ・・・気づいてくれよ～』

でもAさんは気づかず、延々と一方的に話をしています。
やがて設備部長は、Aさんの話に突然割って入ると、こう言いました。

「そんなこと関係ねえよ！！。
今同じような提案してくれているX社が、
無断でお宅の特許を使っていたとしても、そっちを選ぶよ」

取り付く島もない、とはこのことです。

完全に怒らせてしまったのです。

この後、設備部長が席を立てしまったのは言うまでもありません。

■この話は決して「めったに起こらないこと」ではない

多分この設備部長、虫の居所が悪かったのでしょう。

或いは、気難しい人だったのかもしれませんが。

でも、Aさんの対応もひどすぎますよね。

お客様が席を立つかどうかは別にして、

似たような自分本位の商談はしょっちゅう見かけます。

そう。

実は、人並み営業マンの商談レベルは、Aさんとあまり大差ないのです。

「いや、ウチの会社の営業マンだったら、こんなヘタクソな商談はしないよ」

「自分は実績も出しているし、こんな営業してたらすぐクビになっちゃうよ」

ちょっと待ってください。

実はAさん、名前を言ったら誰もが知ってるような大手企業からヘッドハンティングされた人なんです。Aさんの得意技は、人懐こい笑顔を浮かべて人間関係を作ることです。関係が作られていれば、商談が大成功することもあるでしょうね。だから、成績だってトップではありませんが、悪くないんですよ。

先日あるカーディーラーで、3人の営業マンの商談に同席しました。3人の成績は、平均的。中には5月に10台売った人も入っていました。でも、彼らの商談は、Aさん以下のレベルだったのです。

もう一度言います。

ほとんどの人並み営業マンは、商談がかなりヘタクソなんです。ただし、自分がヘタクソだと気づいていないんです。気づいていないから、ヘタクソなままなのかもしれません。

最後にひとつ。

「商談のレベルが低い」ということは、言い換えれば「改善余地がスゴク大きい」ということになります。つまり、余地が大きいからこそ、改善がやりやすいんですよ。60点を100点にするよりも、30点を70点にする方がずっと簡単なんです。

つまり…

御社の人並み営業マンの方々の商談、改善しやすいのです。

次回もよろしくお願ひします。
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4回 ■■■■■■■

【ココを鍛えるのにやってはいけないこと】

発行:株式会社ジェイック

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