
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 ■■■■■■■

【商談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/>

「営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる」も
いよいよ第4回目となりました。

前回は、「人並み営業マンの商談力の現状」について書きました。
実際に私が見てきた営業マンの商談を再現し、

「人並み営業マンの改善余地がいかに大きいか」

ということをお伝えしたつもりです。
そして

「この余地が大きいからこそ改善がしやすい」

とも書きました。

思い出していただきましたか？

ということで今回は、実際に営業マンの商談を鍛えるのに、

絶対やってはいけないこと

を書きたいと思います。

これは、絶対やってはいけないのに、普通に鍛えようとする
ほとんどの人が陥ってしまうことなんです。

■商談を鍛えるのは、やはりこの方法！

さて、商談を鍛えるのにイチバン適切な方法はなんでしょう？
わかる人にはわかりますね。

そう、それはロールプレイングです。

（ロールプレイングとは「役割演技」という意味で、
お客様役と営業マン役に分かれて、商談の練習をすることです）

私が、商談力を鍛えるためにお勧めするのも、ロールプレイングです。

なあんだ、と思いますか？

確かにロールプレイングなんて、当たり前の方法ですよ。

でもちょっと待ってください。

現実には、

短期間で商談力を鍛えることができる正しいロールプレイングの方法
を知っている方はほとんどいない

のですよ。

少なくとも私は会った事ありません。

言い換えると、ロールプレイングは普通にやると必ず失敗しちゃうんです。

そう、「必ず」です。

そして失敗してしまうのは、

“ロールプレイングの罠”

に陥ってしまうからです。

ということで、“ロープレの罠に陥ったある営業会社A社”
の例をご紹介します。

■ロールプレイングの罠に陥ってしまったA社

A社はバリバリの営業会社です。

店頭公開を間近に控え、営業部長の号令のもと、毎日ロールプレイングを行っていました。急成長企業なので、A社の営業マンは若手中心。平均年齢で27～28才です。

私はこの会社で、半年間の営業研修を行うことになりました。そこで、研修前に彼らのロールプレイングに同席させてもらうことにしました。

私がA社に伺うと、会議室に3つの営業チームが集まっていました。チームリーダーがお客さん役で、1チームごとにロープレを行います。そしてロープレが終わると、皆がアドバイスをします。

アドバイスされた内容は、だいたい以下の通り。

- 最初の切り出しがまずいよ
- 会社説明があまりうまくなかったな
- 笑顔が出てないぞ
- あいさつの仕方がきちんとしてないよ
- お客さんから～～と言われたら、～～と応えればいいんだよ
- 聞き出しが足りないよ

それぞれのアドバイスは、肝心なことが抜けていたものの
(この「肝心なこと」は長くなるので説明できませんが)、
間違ったことはあまりありませんでした。
ちょっとわかりにくいな、とは感じましたが。

こんな感じで2時間ほどかけて、
5～6人の営業マンのロープレが終わったのです。

横で見ていた私は、「あ、やっぱり失敗パターンか・・・」と思いました。
アドバイスの内容を聞いて、

「毎日ロープレを行っているのに、今もこんなアドバイス
をしているのか。つまり、何も身についていないのだな」

と思ったからです。

そこで私は彼らにこんな質問をしました。

「大変失礼ですが、こういうロープレをしょっちゅう行って、
力がついているという実感ありますか？」

皆さんしばらく無言です。

「正直に言ってくださいね(ニコニコ)」

ともう一度促すと、彼らはおずおずとうなずきながら、

「実は・・・あまり実感ないです」

結局、上司も含め、そのロープレに携わっている人全員が

「このままロープレをやっている、あまり意味ないんじゃないか・・・」

とっていたのです。

■ロープレの罠

でも、これって一般的です。
ロープレをやっている会社では、よく起こっていることだったりします。

私に言わせればA社のやり方では、
マンネリになるのは“当たり前”です。

そう、彼らは以下のような“ロープレの罠”に陥っていたのです。

▼罠その1: 毎日行ってしまう

ロープレは毎日行ってはいけません。
まるでトークが身についていない営業マンでも、せいぜい3日おき。
私の経験からすると、1週間に1回が適切です。
(この理由の説明は少し字数が必要なので、次回に譲ります)

▼罠その2: アドバイスが多すぎる、または、あやふやである

アドバイスの際、周囲は好き勝手なことをたくさん言います。
また、具体性のないあやふやなアドバイスも多いようです。
あやふやで多すぎるアドバイスは、焦点をぼかすだけです。
当然、それでは何の改善も進まなくなってしまいます。
ポイントを絞り込んだ上で、より具体的なアドバイスをあげましょう。

▼罨その3: 毎回違う状況で行ってしまう

ロープレは、都度違う設定で、
都度お客さんが違う反応をしてはいけません。
違う状況で行くと、営業マンも毎回違う対応が求められるので、
商談力を身につけるための練習になりません。
以前書いたように、人並み営業マンの商談はまだまだなので、
まず1つのパターンのロープレを行うことです。
それを土台にすれば、他のパターンを身につけることが、
ずっと簡単になるものなのです。

では、確実に商談力が身につくようなやり方とは、どんな方法なのか？

次回、解説させていただきます。
たった2週間～1ヶ月で飛躍的に商談力がついた実例をあげて、
商談力を鍛えるポイントをお伝えしたいと思います。

いよいよ次回で最後です。

次回のメールセミナーは・・・

営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる

■■■■■■■ 第5回 ■■■■■■■

【実際に商談を鍛えたAさん】

発行: 株式会社ジェイック

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