
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/>

「営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる」も最終回です。

さて、前回の第4回は、よく陥りがちな“ロールプレイングの罠”を、
A社の事例をあげながらお伝えしました。
そして、

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3つほど解説したと思います。

最終回の今回は、

短期間で確実に商談力を身につけるために
どんなことに取り組みればよいか

ということがテーマになります。

では、実際に2週間で商談力がめきめきあがったAさんに
登場いただきましょう！

皆さんは、読む際、11個の※印に注意してください。

■人並み営業マンAさん

※以下は事実をもとに書いています

私は営業マンのAといいます。

私の営業成績は、営業部の平均くらいです。
だから、そんなに悪くはないけど、良くもないですね。

私の会社では、先月営業研修を行ったのですが、
その中で私は、ロールプレイングをさせられました。
テーマは、初訪での商品プレゼンです。
いきなりで緊張しましたが、だいたいいつも通りにできたと思います。

でも、講師からはケチョンケチョンに言われてしまいました。

ちなみに、研修後に講師から送られてきた議事録(※1)には、
私の商談についてこんな風にまとめられていました。

<Aさんの商談の良かったところ>

- 誠実な印象があり、うまくいけば良いキャラクターになる
- 名刺交換や挨拶は上手だった

<Aさんの商談の改善すべきところ>

- 笑顔がなく、表情がやや暗い。緊張していたせいもあるだろうが、
顔立ちが暗いので、なお更強調されてしまうことに気づくべし。
もっともっと100%の笑顔を意識しましょう。
- 説明がまとまってないため、スゴクわかりにくい。
強調の仕方、結論の言い方、事例の使い方など、全く考えられていない。
まず原稿とアウトライン(※2)を書きなさい。
また、研修で説明した“伝えるための3つのポイント”を必ず身につけること
- 根拠がないので商品の良さが伝わらない。
証拠を集めて(※3)、事実を根拠にしたトークを作ること。
この場合の証拠を集めるのは難しくありませんよ。
- 一方的に1人でしゃべっている。
「説明することに集中していたから」というのは言い訳にならない。
まず質問する事を書き出さない(※4)。

その上で、今回は“積極的傾聴法”(※5)を踏まえ商談すること。

他にも10項目以上の点を指摘されましたが、長くなるので割愛します。

■Aさんは2週間取り組んで、商談力が飛躍的に向上した

このアドバイスは誤解する余地もなく丁寧に書いてあるので、
自分が何をどうすれば良いかわかります(※6)。

でも実は、仕事も忙しいので放り出しちゃおうか、とも思ったのですが、
そういうワケにもいきません。

なぜなら私は、1ヵ月後の次回研修で行うロープレで、
改善した商談を発表しなければならないからです。
その発表会には、社長、営業本部長をはじめ、他拠点の社員、
総務部や営業事務の女性など大勢参加して発表を見守るのです(※7)。

それに、発表会ではあの講師が合否判定する(※8)とのことでした。
他の営業マンが全員合格して、私だけ不合格だったら、
大変なことになってしまいます。
絶対に、そんな大勢の前で恥をかくわけにはいきません。

そう、だから私は、心底本気になって改善せざるを得ないのです。

そこで発表会の2週間前から、商談内容の改善に取り組むことにしました。

まず、講師からのアドバイスどおり、商談のストーリーを書きます。
今まで自分の話の構成を考えたり、原稿に起こしたことなど一度もありません。
しかしなんとか、研修で説明された“説得力を高めるための文章のコツ”を
何度も読み返しながら、四苦八苦して書き上げました。

その上で、営業車の中でぶつぶつトークを練習しました(※9)。
昼休みや、仕事が終わって会社に戻る途中など、

色々な空き時間を捉えて練習をしたのです。

それでも、どうしても不安になります。

なにせ大勢の前で発表しなければいけないのです。
あの研修の講師は、遠慮などしそうもありません。
思った事をズバズバ言ってくるでしょう。

そんな不安を抱えたまま帰社すると、
営業所にはビデオカメラが置いてありました(※10)。
どうやら上司が自宅から持参したもののようです。

・・・そういえば、あの講師が機材を用意するように言ってたっけ。

そうか、とうとう営業所でも、今日から特訓がはじまるのか。
でも、撮影されるのは私だけではなくて、
確か教える側の上司もなんだよな・・・(※11)。

■ごく短期間で商談力を鍛えぬく方法

更にAさんの物語は続くのですが、紙面が尽きました。

実際、私の研修に参加された営業マンには、
上記のような取り組みをしていただきます。
いや、正確に言うと、取り組まざるを得ないように関わっていきます。

そして、

このように取り組んだ営業マンの商談力は、
例外なく短期間で上達する

のです。

前段の中の、※1～※11までにポイントが隠されています。

何がポイントか？考えて取り入れていただくと、
ロールプレイングの効果性がグングン上がっていきます！

これで「営業マンの商談力は1ヶ月で鍛えることができる」は終わりです。
お読みいただき、本当にありがとうございました。

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