

なぜ業績が向上しないのか、営業マンが成長しないのか？

現状とその理由

- 営業の研修を行っても効果がでない(特にスキル研修)
- 優秀営業マンのやり方を“見える化”しても営業行動に何ら変化が見られない
- 営業プロセスの共有化を叫んでも、共有化が進まない
- 営業進捗管理システムを導入しても成果がみえない

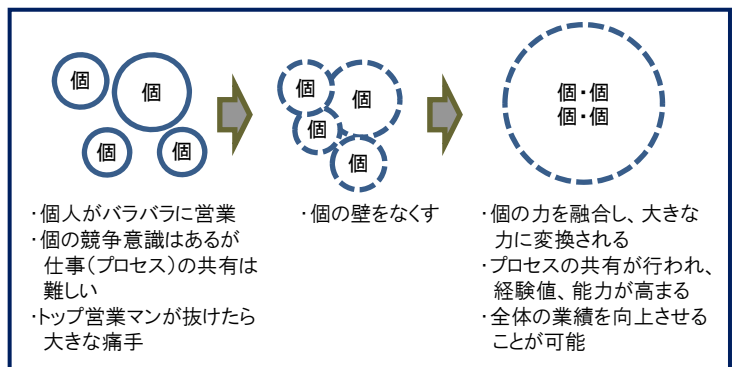
いずれのケースも  
営業マン「個人」に  
スポットを当てている

個人営業からチーム営業に  
転換しなければ、業績向上  
は覚えない

個人からチーム(組織)で営業するスタイルへ！

チーム営業のメリット

- 個人の強みを生かすことができる
- 個人の弱みを補うことができる
- 客先での営業行為そのものを共有化できる
- 経験値を劇的に高めることができる
- 新しい取り組みにチャレンジすることができようになる
- 仕事が楽しくなる
- 全員が当事者意識を持つようになる
- 利己的な行動がなくなる
- 本気でお客様のことを考えることができるようになる
- 個人の成長スピードが速くなる



日本人力＝自然体+和する力＝組織の強さ

“日本人力”が基本。意識・行動の変革を促す

\* 日本人は、個々の力が組織に結集された時に大きな力を発揮します。1+1=2ではなく、10にも100にもなるのです。しかし、成果主義や個の自律という言葉が誇張され、組織より個が重要視されるようになってしまい、個人の力を2倍、3倍にしても、2+3=4 のように個の成長の総和が小さくなってしまいう組織が生まれています。

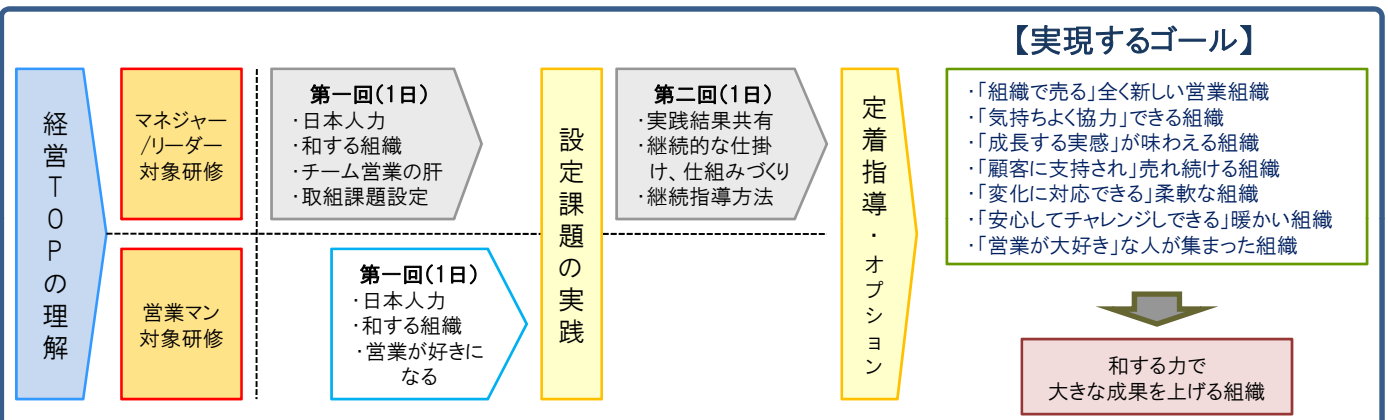
\* 個人を競わせることで業績が伸びるという呪縛から解放します

- 日本人力① 日本人の身体的特徴を知って生かす  
・内在する大きな力に気づく  
・“自然体”の姿勢で身体と思考の力みをなくす
- 日本人力② 日本人力が発揮される“場”を知る  
・和する力 和する心地よさ

長年染み付いてきた個人中心の営業方法をチーム営業に変革するには個々人の意識・行動を根本から変革する必要があります。すなわち思考と感情の理解と納得が必要となるのです。このプログラムでは日本人が持っている身体の特徴を感じ、理解してその強さを知るとともに、“和する力＝組織力”が日本人の強さであることを納得いただきます。

研修進行プラン

【実現するゴール】



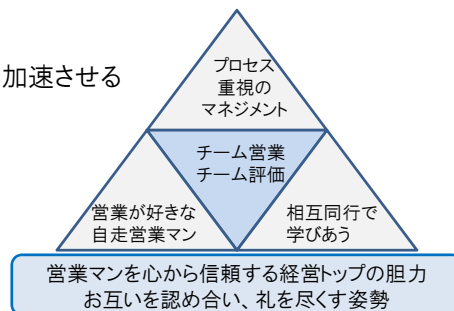
## 日本人力 = 自然体 + 和する力 = 組織の強さ

### これからの“和する”組織とは

新しい“和する組織”は外に開かれた組織です。共同体内部の論理に縛られず、常に変化・改革・革新を是とします。出る杭は打たれる、組織内部の既得権を守る、上位に立つものが権威を振りかざす組織ではありません。

### 和する営業組織の強さ

- 1.メンバーがお互いに個の違いを認め合い、受け入れ助け合う  
・個々の強みを存分に発揮できるようになり、同時に個々の弱みを補い、成長を加速させる
- 2.上下の区別なく一人の人間として人格を認め相手に礼を尽くす心と姿勢。  
・安心して意見が言える、自分を受け入れてくれる組織になることで、安心してチャレンジ(失敗)できる
- 3.組織運営に関わる重要な事柄は、合議制で意思決定を行う  
・自分たちで決めたことなので、実現に向け全員が全力を出し切ることができる



### チーム営業に変革するステップ

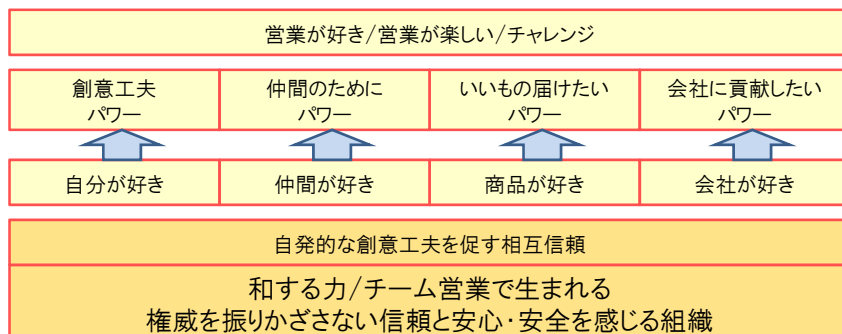
チーム営業が日本人の強みを発揮する本来の姿であることを理解する



自社独自のチーム営業のスタイルを構築する

チーム営業のスタイルは様々です。具体的な事例を紹介しながら、自社独自のチーム営業のスタイルを構築していただきます。

### チーム営業で実現する“好き/快”のパワー



## 和する力でチーム営業を実現している事例

#### 人材紹介A社様

・相互同行で経験値を高める

新人は全員新規開拓営業からスタート。5人のチームで1週間電話をかけてもアポイントは3件くらいしかとれない。例年この段階で多くの新人が脱落していた。そこであるチームだけ和する力を実践することに。まず、和する力の意味を全員で学び、お互いの理解を深める。次に個人目標をチーム目標に変更し、先輩営業マンの親しいクライアントに同行。自分たちが行っている営業の貢献度を体感。次に彼らの発案で1件のアポイントに3人まで同行できるようにし、同行後にはお互いのフィードバックを行った。その結果、営業現場の実体験を3倍のスピードで経験することができ、脱落者を一人も出すことなく、他のチームの2倍以上の業績を上げることができた。

#### 自動車販売B社様

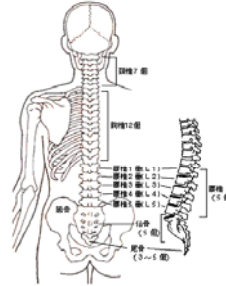
・役割をゆるやかにすることで成長を促進

新人営業マンは3ヶ月間、ベテラン営業マンのフォロー業務のみ担当。(登録書類の申請や納車、納車後のフォロー)。一定の台数をこなすことで営業の全体像を理解。その後チームを編成し、個人の特性に合わせて、ショールームでの営業をメインで行う、先輩から基盤を引き継ぎ外回りの営業をメインで行う、などの役割を決定。それぞれの営業方法を磨き、高め合うことができるようになった。またそれぞれのチームにはサービス(修理・メンテナンス)出身の営業マンを配置し、クルマのスペックを重視するお客さまは全て担当を割り振るなど、お客さまの満足度を高めることも実現した。業界全体が厳しい中、販売台数の落ち込みの割合は非常に少なく、メンテナンスや車検への誘導もスムーズになり、収益への貢献も大きい。

### 日本人力でからだ力UP!

#### 日本人力

- ・日本人力がSAMURAI研修シリーズのキーコンテンツ。日本人の身体の強さ、心地良さを味わっていただきます。
- ・生活習慣の欧米化が進み、日本の風土に適してきたはずの身体能力が否定され失われている現在、日本人力を覚醒することで、からだの力を取り戻し、ビジネスの様々なシーンで活用することが可能になります。



腰椎1番	上下運動
腰椎2番	左右運動
腰椎3番	捻り(ひねり)運動
腰椎4番	骨盤の開閉運動 しゃがむ、縮む)
腰椎5番	前後運動・足の運動

#### 日本人力をあらわすキーワード

- ・自然体
- ・余裕、ゆとり
- ・個(違い)を認め合う
- ・助け合う(補い合う)
- ・押しつけない
- ・創意工夫
- ・結果よりも過程
- ・五感を磨く
- ・礼を尽くす
- ・合議制の意思決定

背骨の中心となる腰椎は5つの椎骨(腰椎)で構成されており、この5つの椎骨(腰椎)のどこに焦点があるか、力が集まっているかで運動表現が変化する。

日本的身体操作の中心は腰椎4番:

日本古来の武術、相撲、古典芸能や茶道、弓道などの様々な“道”の世界、昔ながらの日本人の生活様式の基本は“腰”

### からだ力覚醒ステップ!

日本人力①:  
日本人の身体的特徴を知る

- 1.自然体(上虚下実)
- 2.腰・肚
- 3.腰椎4番(骨盤)



日本人力②:  
“型”が持つ力を知る

- 1.伝統の型
- 2.立居振舞、お辞儀
- 3.聴く姿勢、聴かせる姿勢



日本人力③:  
“快”の感覚と“快”の力

- 1.身体の快
- 2.心の快・思考の快
- 3.快感が持つパワー



カミがとれる  
肝が座る  
意欲的になる  
心が平靜になる  
力が発揮できる

### ビジネスでの活用シーン

#### ビジネスでの活用場面

- 1.マネジメント
- 2.営業活動
- 3.プレゼンテーション
- 4.接客
- 5.デスクワーク
- 6.会議
- 7.通勤

ビジネスのあらゆる場面で活用が可能です。

部下を指導する時にまず自分の姿勢を整えることで、部下も聴く姿勢になり、良好なコミュニケーションが可能になる

営業で客先に入る前に自然体を意識することで心身ともにリラックスすることでスムーズに商談が進む

プレゼンテーションの時に自然体の体勢、呼吸を意識することで相手に安心感を与えることができる

会議の時に全員で“快”の感覚を意識することで思考のカミがなくなり、アイデアが出やすくなる

接客の時に、日本人の姿勢を意識することで、来客されたお客さまからの印象が向上する

商談の際に、お客さまを受け入れる心と姿勢を意識することで、お客さまの警戒心をとることができる

### 職場で発生する“人間系”の問題を解決する

組織は人が動かしています。

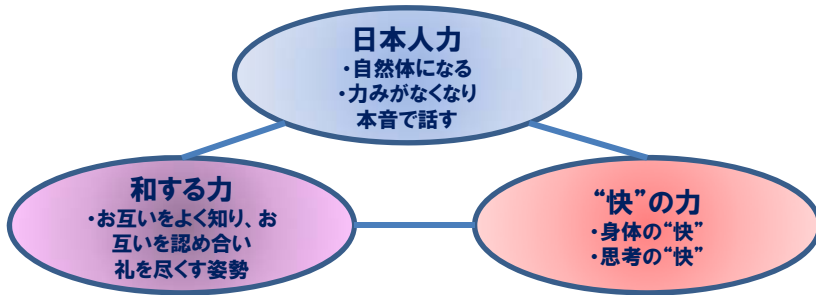
如何に精緻なスケジュールを組み立てても、人間系が起因の問題が発生してしまうと、プロジェクトは予定通り進みません。場合によっては知らない間に違うゴールに向かってしまっている可能性すらあります。

なぜ、人間系の問題が発生してしまうのでしょうか？

それは、人間が感情で動く動物だからです。思考を持つ動物だからです。逆に、感情と思考を上手にコントロールすることができれば、想定以上の成果を上げることも可能になります。この研修は、日本人力を使うことで“人間系の問題”が発生しない、発生してもすぐに解決できるようになるプログラムです。

・大規模なプロジェクトになればなるほど、「現状を変えたくない」普通の人が含まれているので、無意識の抵抗勢力になってしまいます。論理的に正しいことだけでは人は動きません。正しければ正しいほど、マイナスの作用が生まれてしまう可能性すらあるのです。感情的なもつれを解消しないと「あいつの言うことは聞きたくない」とか、全体として機能していないのに「私の仕事は終わりました」と知らん顔ですます人が増え、状態が悪化します。このような状態になることを防ぐために、最初に環境を整えておくことが大切です。最初に環境を整えていくことができなければ、何か問題が発生した時、問題の予兆を感じた時に、一人ひとり「なんとかならなくて」と思っても、集団の中では思考が硬直し、声を上げたり行動に移すことができず、意思疎通の些細なすれ違いが大きな問題に発展してしまうこともあります。

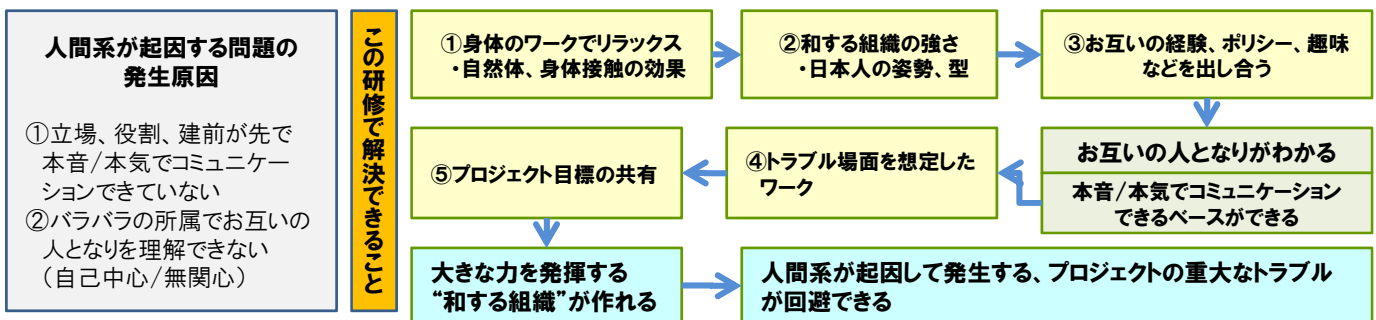
### プロジェクトの問題を抑える3つの力！



#### 3つの力で和する組織をつくる

3つの力でプロジェクトに限らず活性化した組織をつくることができます。自然体で本音のコミュニケーションができるチームになることが、組織力を最大にするポイントです。

### プログラム進行例



#### 専任講師:河野 智聖

体運動研究家 ミュートネットワーク主催




幼少時から剣道、空手、中国武術などの武道を学ぶ一方、操体法、野口整体などの身体調整法や修験道、古神道などに伝わる日本的な身体操作、感覚技法を研究、実践。  
心道(武術)・快気法(運動)・動体学(身体理論)・チセツ等を考案  
ワコール、東レと共同で商品開発を行う



## 株式会社アクシア 会社概要

- 設立 2008年12月25日
- 代表者 岩野 敬一郎
- 住所 東京都千代田区内神田3-15-3 ISビル2階  
TEL (03)3258-0171 Fax(03)3258-0173  
<http://axia-samurai21.jp>
- 事業内容 ・人材育成、営業力向上、組織活性を目的にした研修プログラムの企画・実施・運営  
・人材育成、営業力向上、組織活性のコンサルティング
- 特徴 現場の実情に即したオリジナル研修コンテンツを作成  
SAMURAI研修シリーズ、感情トレーニングシリーズ、ダイバーシティなど  
独自のプログラムをベースにして、営業研修を実施する際は事前の営業同行、  
ファシリテーション研修を実施する際は事前の会議にオブザーブを行うなど、  
現場の状況に合わせたプログラムの設計を行います。
- 研修実績 <階層別トレーニング>  
内定者研修、新入社員研修、若手フォロー研修、中堅社員研修、リーダー研修  
管理職候補者研修、新任マネジメント研修、シニアマネジメント研修、役員研修  
  
<目的別トレーニング>  
人事考課研修、営業力向上、営業マネジメント研修、プレゼンテーション研修など

 株式会社アクシア

<http://axia-samurai21.jp>

お問い合わせ [info@axia-samurai21.jp](mailto:info@axia-samurai21.jp)