

和する力で、営業が好きになる 自走型営業マン育成プログラム

所要時間 : 1日(7時間)×2回
参加対象 : 営業担当者
(組織全員同時受講を推奨します)

“和する力”が自走型営業マンをつくる！

様々なスキル/テクニックを駆使し契約を勝ちとる営業から脱却し、和する力でお客さまと強固な信頼関係を築くことができ、営業することが大好きな自走型営業マンを育成します。

■ なぜ、「営業が好き」と心から言える営業マンが少ないのでしょうか？

＜営業が嫌いになってしまう原因＞

- ☐ ノルマがきつい
- ☐ 自分のやり方を認めてくれない
- ☐ 同僚はみんなライバル
- ☐ 扱っている商品(サービス)が良くない
- ☐ 最初から営業にはなりたくなかった

その結果

- ・知恵を働かすことがなく、言われたことをこなすだけ
- ・営業研修を受けても、やる気なんて起こらない
- ・休みの日は、仕事のこともなんかスッパリ忘れてしまう
- ・頑張っても業績は上がらないから、サボリクセがついてしまう
- ・早く異動したい。転職したい。営業から抜け出せない
- ＊このような状態になっている営業マンには何もやっても効果ができません。

日本人力で営業が好きになる！

＜日本人力＞

- ＊日本人の強さは、長い年月の中で培われてきた型を持っていること。能や歌舞伎、茶道など日本の伝統は型を持つことで長い伝統を持つことができます。
- ＊基本の型とは
「所作」「挨拶」「あいさつ」「表情」「礼を尽くす(形)」などの基本動作
- ＊人間関係を重視する型
「礼を尽くす(思考)」 「時を守る」など、心の型
- ＊100%の力が発揮できる基本姿勢
「自然体」「五感を研ぎ澄ます」など身体の在り方

＜日本人力で営業が好きになる＞

日本人力で基本の型を身につけることで、自然体が自分の持っている力を発揮できる状態であることを体感します。自分が持っている力を実感することで、感じたこと、気が付いたことを素直に表現できるようになります。つまり、今まで以上にはっきりと主張ができるようになっていきます。これが、営業を好きになる第一歩です。上司からのプレッシャーやお客さまからの依頼など、営業マンはストレスを抱えています。心と身体が力んだ状態にあると、その思いをため込んだ状態になり、営業が嫌いという思考に陥ってしまうのです。日本人力で、営業が好きになるきっかけをつかむことができます。

＊優秀な営業マン様々な思いを溜めこまず、発散しています。

営業が好きになる仕掛け

生きた商品知識を提供

情報が多ければ多いほど好きになっていきます。

- ・浦和には浦和レッズの情報があふれ、自然にファンが増えていきます。
- ・スペックよりストーリーに心を動かされます
- ・その商材ができた背景、開発者の思いなど、スペックに直接関係ない情報が愛着を生みます
- ・購入者、使用者の声も商品知識のひとつです
- ・素直にうれしいものです。当然活用事例という商品知識につながります
- ＊その他、多面的に数多くの商品知識を提供していきます。

様々な営業手法を提供

営業マンのほとんどが同じ商材を扱っているが同僚(先輩/後輩)の営業を見ずに育っていきません。他の営業の営業を見ることは、参考になると同時に大きな刺激を与えます。刺激は好きになる重要なポイントです。

＊ 2回の研修の間に相互の同行を行い、その後習慣化していきます。

全力で真剣になること

営業が嫌いな人は手を抜いて適当に仕事をしています(やっているように錯覚している人もいます)。簡単なワークを行い、適当にやる場合と真剣にやる場合、どちらが楽しかったかを感じてもらい、その後で自分の営業を振り返り、ある仕事が全力で真剣だったらどのような気持ちになれたかを考えてもらいます。

＊ 2回の研修の間に真剣に仕事をする日を決めて、実行していただきます。

チームで取り組む

営業の仕事は通常一人で行います。しかし、チームで仕事をする方が力を発揮することができ、仕事が好きになっていきます。簡単なワークを一人で行う、複数で行うことを体験し、どちらが楽しかったかを感じてもらい、チームで営業をするということを考えてもらいます。

＊ 2回の研修の間にチームで行う仕事を決めて、実行していただきます。

＊ チーム間でゲーム感覚で競争する楽しさも実感していただきます。

＊ 事前の打ち合わせで、上記のコンテンツの組み合わせ、時間配分をカスタマイズいたします。

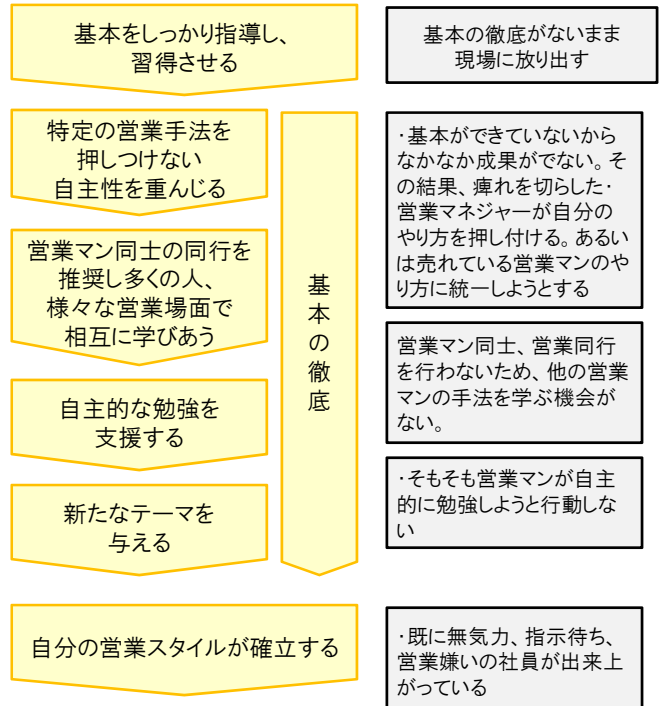
参考：自走型営業に変身するステップ！

＜ゴルフと営業を比較すると・・・＞

＜ゴルフが上達するパターン＞

1. ゴルフ経験者から基本と正しい練習方法を教えてもらう
 - ・グリップ、スタンス、体重移動、フォームなど
 - ・テーマを決めて練習すること
 - ・得意なクラブをつくること
2. 一緒に練習場に行って、打ちながら教えてもらう
 - ・体格や筋力などの特徴を踏まえた指導
3. ゴルフの面白さに少し気づく
 - ・自分でも練習場に通うようになる
 - ・ゴルフ雑誌を始めて買ってみたい、ゴルフ番組を見たりする
4. 始めてコースに出る
 - ・ゴルフの難しさと楽しさが少しわかる
5. ゴルフが好きになっていく
 - ・個性にあわせた適切な指導を受けて、飛ぶようになる
 - ・ゴルフ好きの友人を探してコースにでる
 - ・ナイスショット！の声心地よい
6. ゴルフがもっと好きになる、楽しくなる
 - ・色々な人とコースにでて、うまい人の技を盗みたくなる
 - ・どんどんスコアがよくなっていく
7. もっともっとゴルフが好きになる、楽しくなる
 - ・つい傘で素振りをしたり、仕事中でもグリップを意識したりする
 - ・レッスンプロについて指導を受ける
 - ・自分の姿をビデオにとってチェックするなど、新しい方法を考える
8. もっともっともっとゴルフが好きになる、楽しくなる
 - ・自分の身体、その日の体調に合わせたゴルフができるようになる

＜自走型営業マンに変身するSTEP＞



* 営業が嫌いになるような指導を行っている営業マネージャーが多い

プログラム概要 (1日×2回 延べ2日間コース)

自走型営業マン育成 プログラムのゴール

1. 営業マンが営業を好きになり、一人ひとりが“自分の営業スタイル”を確立する
2. 和する組織を理解し、そのために本気で行動できるようになる

1 回目 (1日)	テーマ	日本人力を実感 ～日本人の型～	ゴール 設定	日本人の型の実践	営業を知り、好きになる	次回に 向けて
	内容	身体のワークで日本人力 を体感する	目指す状態を 明確する	日本人の型の力を 営業場面で想定し実践する	・扱う商材の理解 ・営業の振り返り ・他の営業を知る	やるべきことの 確認
2 回目 (1日)	テーマ	実践結果の共有で 経験値を高める	和する組織で 営業力を向上	営業スタイルの確立のために		
	内容	相互共有 ポイントを解説	組織の関与と 組織の力の使い方	・営業スタイルを構築するまでの ステップ		



株式会社アクシア

〒101-0047 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

URL: <http://axia-samurai21.jp>

＜日本人力：監修・担当＞

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の身体操作、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

