

和する力で組織をまとめ、力を引き出す 営業マネージャー向けプログラム

所要時間：1日(7時間)×2回
参加対象：営業マネージャー、営業リーダー
(1組織から2名参加を推奨します)

“和する力”が営業組織の力を最大にする！

スーパー営業マンの誕生を求めるのではなく、日本人力を覚醒し、個々の力を引き上げることで平均的な営業マンの力を結集し、組織の力で売れる営業組織に生まれ変わります。

■ 以下の質問にひとつでも当てはまったら、この研修で効果をあげることができます。

＜こんな状況になっていませんか？＞

- 営業スキル研修をやってもスキルが定着しない
- 歩合の比率を高めても、効果が見えない
- 営業マネージャー研修をやっても部下の行動が変わらない
- 優秀営業マンのやり方を可視化(見える化)し、わかりやすくパターン化しても、売れるようにならない
- 時間をかけて営業マニュアルを作っても、誰も使わない

＜営業マネージャーのみなさん！＞

- 営業マンにあなたの営業スタイルや優秀営業マンの営業パターンを押し付けていませんか？
- 営業マン時代、他の営業マンの営業方法を押し付けられて、嫌になったことがありますか？
- 個々の営業スキルを強化すれば業績があがると思っていませんか？
- 営業マンの弱いところを矯正しようとしていませんか？

組織の力を引き出す“和する力”が成功の秘訣です！

＜和する力が日本人の強さ＞

＜日本人力を表すキーワード＞

- ・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

*日本人は、個の力よりそれが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にもなり100にもすることができます。しかし、成果主義や個の自律という言葉が浸透するに従い、組織より個に意識が向いてしまい、1の力を2倍、3倍にしても組織の力は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しまっています。
*個人の力を活かし結集させることができるのが日本人力です。

＜営業組織での和する力とは＞

営業組織に求められているのは、個人の業績ではなく、組織全体の業績です。さらに、それを継続的に向上させていくことです。営業組織での和する力とは、組織のメンバーがお互いに認め合い、助け合うことで個々の強みを存分に発揮できるようになること。その過程を重視し、過程での創意工夫を奨励する。さらにその根底には、上下の区別なく相手に礼を尽くし、重要な事柄は、一方的に押し付けることなく、合議制で意思決定を行うことで、決まったことには全員が全力を出し切ることにあります。その基本になるのが、日本人の持つ身体性の特徴と自然体の姿勢です。
営業マネージャーは和する力を信じ、営業メンバーに対し“本気で礼を尽くして接する”ことが求められています。

日本人力の本当の強さは「お互いが人格を認め、礼を尽くす」ことから生まれます。

“和する力”を実現する育成ステップ

経営TOPの理解
営業マンを信頼する胆力

営業マネージャーが
和する力を本気で理解し、
和する組織をマネジメント

営業マンが
和する力を本気で理解し、
営業が好きになる

和する力が定着するまで
実践指導

経営TOPの理解と支援がなければ、和する組織への変革は不可能です。概要の説明とやってはいけないこと、やっていただきたいことをご理解いただけます。

★日本人力をベースに和する力で組織を変える“SAMURAI研修シリーズ”★

和する力で組織をまとめ、力を引き出す
営業マネージャー向けプログラム 受講

営業活動そのものは、単独プレイです。それをチームプレイに変えていくのが営業マネージャーの役割です。

1日×2回 コース

和する力を実感し、営業が好きになる
営業マン向けプログラム 受講

営業の面白さ、楽しさ、奥深さに気づき、少しでも営業が好きになることで、自発的に営業が行えるようになります。

1日×2回 コース

必要に応じて、定期的なコンサルティングを行います

営業スキル研修は、なぜ効果がでないのか

*様々な営業スキル研修で取り上げられるスキルの多くは、スキル単独では効果的ですが、なかなか定着しません。

＜その原因＞

1. 一部の人が研修に参加しない。(営業経験3年次など) あるいは、営業マンだけ参加し、営業マネージャーは受講しない。
・営業スキルは、組織の中の共通言語になり、日常の営業相談や相互の情報交換の際に語られることがなければ、次第に効果を失っていきます。効果を期待するのであれば、マネージャーも含む(オブザーバー参加、一部参加ではなく)全員が一斉に受講し、日常で活用することが必要です。
2. スキルを習得する気がない。
・人は自分から必要性を感じ、積極的に学ぼうと思ったものしか本当に身につけることができません。強制的に受講させても右から左に流れていくだけになってしまいます。そのような状態で受講しても、研修中は学んだ気になっても、実践の営業場面では活用せずに終わってしまいます。

“和する力”で営業組織を強くする 全体概要

アクシア型(和する力で営業組織を強くする)

基本の徹底(日本人力を覚醒)

自走する営業マン育成

- ・営業が好きになる
- ・真似るから学ぶ
- ・創意工夫
- ・自己学習
- ・自然体

自走する営業組織構築

- ・営業が好き！を源に自主勉強会や定期的なロープレが開催される
- ・自ら学ぶ、お互いに学びあう風土が生まれる

営業のブラックボックスを共有化

- ・営業は行為。新人に限らず、営業同行を日常化し営業の手法を行為として共有

自走を促すマネジメント

- ・結果よりプロセス重視
- ・マネジメント変革
- ・日常の営業行動を分析し、実営業時間を増やす

自信あふれる営業マン

人が育つ営業組織

- ・個々の営業スタイル(独自の勝パターン)の確立

“和する組織”がつくれる営業マネージャー誕生

- ・和する力で、組織の力を上げることができる
- ・実践豊富で営業好き
- ・多様性を歓迎し、自分の手法を押しつけない
- ・現場を熟知し、時代の変化に敏感
- ・営業同行を育成の現場と捉え、威力を発揮する
- ・営業マンの勉強を積極的に支援する
- ・基本の徹底を重視
- * 売れる営業マンから自走する営業組織のマネージャーとしてスムーズに移行(昇進)できる

- ・本気で礼を尽くす姿勢を持つ
- ・営業マンを心から信頼する経営トップの胆力

最近流行りの論理追いかけ便乗型

基本スキル教育

営業勝ちパターン共有

- ・売れるパターンを学ぶ
- ・型にはめていく
- ・営業マニュアル整備
- ・独自の営業スタイルを求めない

型通りの営業組織構築

- ・特定(人・状況)の売れるパターンに基づいた営業方法を推奨
- ・営業マンの個性を重視しない

営業のブラックボックスを可視化

- ・可視化すればすべて解決するという錯覚
- ・可視化するため営業時間が減るといふ逆説

新しいスキルを展開

- ・モチベーション理論やコーチング理論など新しいものを取り入れる
- ・スキル、テクニック漬けで大事なことを見失う

受け身の営業マン

営業マインドを失った組織

- ・金太郎船型営業マンの誕生

変化に弱い、人任せの営業マン、営業組織の誕生

- ・一定の営業力は身につくが、自分で考える力が失われ、一つのパターン(マニュアル)から外れた場合の対応には弱い営業マンが誕生
- ・スキル、テクニックが身につかないまま新しいスキルが付与されるため、どれも自分のものにならない。
- ・あくまでも個人の営業スキル向上が目的
- * 自力で変化に順応できる営業マンが育たない
- * 成果がでない原因は取り入れた論理という言い訳

- ・個人のスキル向上に着目
- ・経営トップの意識が変わらない

プログラム概要(1日×2回 延べ2日間コース)

和する組織研修のゴール

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. 全員が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
3. 営業マン、営業マネージャーの継続的な育成システムを確立する

1 回 目 1 日	テーマ	和する組織の力を実感 ～日本人力～	ゴール 設定	和する組織の土台を作る	継続のための仕組み 仕掛けづくり	次回に 向けて
	内容	身体のワークで日本人力 和する力を実感	目指す状態を 明確する	マネージャーがやるべきこと、 やってはいけないこと 基本姿勢、徹底すべきこと	・継続のためのたたき台作成 ・運用の仕方を検討 ・営業行動の分析	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	継続のための仕組み 仕掛けづくりの再検討	基本業務の練習		
	内容	相互共有 ポイントを解説	・継続のためのプラン(案)を作成 ・運用の仕方を検討	効果的な同行の仕方 ロールプレイの進行方法		



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

