

文化 企業・ひと 読書



「あんどう・くにひこ」
1970年2月27日大阪府生まれ。92年新卒で建設機械レンタル会社に入社。97年ITベンチャー設立に取締役営業本部長として参画。01年営業コンサルタント会社「ブレインマークス」を設立。明した。情報の共有化も

営業マンの存在価値

本書の中では個人の力に頼った営業ではなく、組織化した営業の重要性を訴えている。営業マンの役割と存在価値は今後変わる。むしろ既に変わっていると感じている。昔のような夜討ち朝駆け的な営業で

組織営業で成果残す

成績が上がるように支援の力を頼らず会社全体の能力に頼らず会社全体の利益に貢献した売り込み最優先型の考え方を持たない。誤解を恐れずに言えば、営業マンの口車の勢いで商品を賣わせるスタイルではない。私の営業経験では、自分の数字を上げることで、顧客と会えて、その会った苦勞した。とにかく、人と人との目利きのアポイントでどれだけ取れ、そこから何件契約に至ったのかを分析してしまえば問題点が見えてくる。

売り上げ2倍に

その仕組みのポイントはお客さまの出会いから契約まで営業のプロセスを細かく分けて検証できる。例えば月に何件潜在的な顧客と会えて、その会った人との目利きのアポイントでどれだけ取れ、そこから何件契約に至ったのかを分析してしまえば問題点が見えてくる。

ツボを見極める

御社の営業メソッドは住宅・不動産業界の営業にも通用するか。営業には新規開拓やルートセールスなど様々なスタイルがある。どの営業も突き詰めていくなか、どのツボも必ずある。問題点の洗い出しにより判明した業務上の無駄を省くことができた。例えば、営業マンの行動は移動に費やす時間が多いが、厳密に検証・整理したことで行動量の4割が無駄だったことが判明した。情報の共有化も

著者に聞く

企業の営業体制を支援する会社を運営している。どのようになっているのか。「サラリーマン時代に経験した営業という仕事のステータスを上げ、営業のあり方を変えたい」と思い立ち上げた会社だ。現在、様々な業界で情報提供型の営業を指導している。組織営業に関する研修事業やコンサルティング、ウェブ活用支援、中小企業向けのマーケティングやコンサルなどを手掛けている。

問題点洗い出し、情報共有化を

問題点が見えたらそれを改善すればいいだけ。営業成績が上がらない会社の営業マンが同じような問題点を洗い出し、見直しを作業し、なかには全く同じ顧客に対して別の営業マンが別のアプローチをしていた例もあった。こうした部分を改善した。その会社の社長は、「営業は量と質を変えれば売り上げは上がるのだね...」と実感を持って語っていたのが印象的だった。

問題点が見えたらそれを改善すればいいだけ。営業成績が上がらない会社の営業マンが同じような問題点を洗い出し、見直しを作業し、なかには全く同じ顧客に対して別の営業マンが別のアプローチをしていた例もあった。こうした部分を改善した。その会社の社長は、「営業は量と質を変えれば売り上げは上がるのだね...」と実感を持って語っていたのが印象的だった。

「多少はあるが言われているほどない。基本的には営業は誰でもできる仕事だ」と思っている。社交的だから、人と話すのが好きだから、山ほどの面接で聞いた言葉だが、実際には少なかった。営業の質で求められるのは消費者の話や正しく聞いて分析できることだ。口下手で、外交的でなくてもニーズを正しく聞き取ることができれば営業は成り立つ。逆にべらべらしゃべる人ほど結果を残していないものだ。」

著者に聞く

企業の営業体制を支援する会社を運営している。どのようになっているのか。「サラリーマン時代に経験した営業という仕事のステータスを上げ、営業のあり方を変えたい」と思い立ち上げた会社だ。現在、様々な業界で情報提供型の営業を指導している。組織営業に関する研修事業やコンサルティング、ウェブ活用支援、中小企業向けのマーケティングやコンサルなどを手掛けている。

営業のミカタ

「プレセル術」と呼ぶ、売り込まないで契約を獲得するメソッドを伝授。自分が扱う商品・サービスに関連した消費者に定期的に提供することで自社商品に好感を抱いてもらう手法だ。売り込むことなく接触度を高めファン作りにつながる。その結果として問い合わせ件数や成約件数の増加が見込める。

WAVE出版 四六判
価格1400円(税別)

長期視点穴かせず

住宅・不動産業界の営業は短期志向。分譲・賃貸にかかわらず目先の成約ばかりを考えている。長期視点の大切さを訴えたい。当然ながら消費者は、他社の物件も数多く見ている。たとえその物件を買わなかったとしても別の分譲提案を求められ、短期的な結果を求められる。住宅業界は、かなり短期的な結果を求められる。営業のメソッドを詰めたいという思いも強い。営業に向き不向きはあるのか。「多少はあるが言われているほどない。基本的には営業は誰でもできる仕事だ」と思っている。社交的だから、人と話すのが好きだから、山ほどの面接で聞いた言葉だが、実際には少なかった。営業の質で求められるのは消費者の話や正しく聞いて分析できることだ。口下手で、外交的でなくてもニーズを正しく聞き取ることができれば営業は成り立つ。逆にべらべらしゃべる人ほど結果を残していないものだ。」

「多少はあるが言われているほどない。基本的には営業は誰でもできる仕事だ」と思っている。社交的だから、人と話すのが好きだから、山ほどの面接で聞いた言葉だが、実際には少なかった。営業の質で求められるのは消費者の話や正しく聞いて分析できることだ。口下手で、外交的でなくてもニーズを正しく聞き取ることができれば営業は成り立つ。逆にべらべらしゃべる人ほど結果を残していないものだ。」