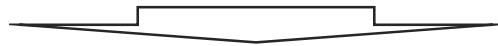


若手営業担当者の成長を加速する！

社内に眠る成功ノウハウを体系化

営業 “勝利の方程式” 構築プロジェクト

- 若い営業担当者には、成功体験を一つでも多く積んでほしい
- 時間に制約がある中、営業担当者のスキルを早期に底上げしたい
- 営業担当者が実際に悩んでいることに寄り添い、営業プロセスを前に進めるための具体的なHOW TOを整備したい
- 営業強化を掛け声どまりにせず、行動できる具体策に落とし込みたい
- 現場の育成指導が、支店長の力量次第となっている点を梃入れしたい
- 社内にあるはずの成功事例・ノウハウを、組織の力として活用したい



営業担当者がプロセスを前に進めるためにとるべき行動を、社内に眠る成功事例・ノウハウを掘り起こして具体的に列挙し活用できるようにする（＝御社流の“勝利の方程式”）

● イメージ

営業担当者の悩み
（乗り越えたいハードル）

社内にある成功ノウハウ
（具体的な行動の候補）

- 新たに受け持った融資先の社長に、担当者として認められている気がしない

⋮

担当者は、多くの悩みに直面している

一つの悩みに対し、社内で共有できていない成功ノウハウはいくつもある

- 社長が「自慢したそうなこと」「No.1の領域」を探し、訪問時に話題にする
- HPや会社案内の「社長挨拶」を見て、社長が大事にしている思い・言葉を調べ、なぜそれを大事にしているか聞いてみる
- 「業種別審査事典」で主要経営指標の業界平均を調べ、大きく乖離する点について考えを投げかけてみる
- 決算書を分析し社長の「お金まわり」の悩みを想起し、悩み軽減のための打ち手を考え投げかけてみる

⋮

営業プロセスを前に進めるための〈具体的な行動〉を明示

● 検討プロセス

営業担当者の悩み（乗り越えたいハードル）を特定する

悩みの把握・特定

- 営業プロセスの各段階ごとに、乗り越えられずに悩んでいることを洗い出す
 - ・ いまの世代の“一般的な”営業担当者が悩んでいることを把握。役員・本部が思う以上に「初歩的な」ことで悩んでいるケースも珍しくない
 - ・ 例：「何を話せばいいかわからないので、本音を言うと社長と会いたくない」「社長と世間話はできるが、ビジネスの話はできない」「新規先への二度目の訪問ができない」「新規先から決算書を入手できない」
- 洗い出したものを取捨選択し、“勝利の方程式”に盛り込む悩みを特定する

“勝利の方程式”に盛り込む悩みに対し、とるべき具体的な行動を示す

ノウハウを結集

- 営業担当者の抱える悩みに対し、それを克服した成功事例・ノウハウを集める（＝過去に、どのような行動をとったろうまくいったのか）
 - ・ お客様ごとに何が効くかは異なるため、一つの悩みに、なるべく多くの具体的な行動（打ち手）を列挙できるよう、成功事例・ノウハウを集める
 - ・ すべて実際に自社でうまくいった事例に基づいていることがポイント
- 悩みと具体的な行動を紐づけ、“勝利の方程式”として整備する

“勝利の方程式”を現場で活用するための諸施策を整える

活用策を整備

- “勝利の方程式”として定めた具体的な行動を実践するために必要となるスキルの向上策やツール、継続的にアップデートする仕組みを整備する
- “勝利の方程式”を活用・定着させるための仕組みを整備する
 - ・ 活用を支店長任せにはしない

● 役割分担：

- ・ 御社：社内ヒアリング、情報・資料収集、ディスカッション参画、資料作成、など
- ・ BRAVEYELL：視点の提供、打合せのファシリテーション、資料作成の助言、など

● 参考図書：

- ・ 『実践！「現場営業力」強化セミナー』（きんざい。高橋昌裕 著）

【お問合せ先】

BRAVEYELL株式会社（ブレイブエール）

担当：高橋昌裕

メール：takahashi@braveyell.co.jp

電話：03（3573）0131

住所：〒104-0061 東京都中央区銀座7-11-3 矢島ビル8階

対応工数に限りがあるため開始をお待ちいただく場合がございます。ご了承のほどお願い申し上げます。