

小さな会社の社長のための
**「売れる営業マン」を
育てる方法**

2018.5.15 東京商工会議所 豊島支部

講師紹介

中城 卓哉 (なかしろ たくや)

パワーコーチ株式会社 代表取締役

成蹊大学経済学部経営学科卒

住商情報システム株式会社 (現 SCSK 株式会社) にて S E 職・新人研修を経験
(テクニカルエンジニア・ソフトウェア開発技術者)

コーチングスクールのコンテンツ作成の責任者を経て、プロコーチとして独立
個人のプロコーチでの活動を経て、2014年にパワーコーチ株式会社を設立

部下育成、経営方針の策定から、経営者の個人的な悩み、
うつや依存症 (ギャンブル、煙草等) の改善まで、
16,000件以上の幅広い相談に応じ、問題解決に導いている

コーチング実績

大手銀行 大手電機メーカー 大手自動車メーカー 大手鉄鋼メーカー 大手生保
大手コンピュータメーカー 大手コンサルティング会社 大手ホテルチェーン
大手通信会社 国立大学 有名私立大学等多数



今日のセミナーで得られるもの

★売れる営業マンを育てる方法

売れる会社になるためには、営業マンを強化する必要があります。営業マンの育て方をお伝えします。

★社内を活性化し、やる気を引き出す方法

営業マンを育てた後は、彼らのやる気を引き出していく必要があります。その方法をご紹介します。

セミナー受講の3つのポイント

1. Play Full Out : 全力で受講する

セミナーは、社長の大切な時間を投資しています。

「会社を良くするヒントを掴む!」つもりで参加してみてください。

2. Learn to teach : 誰かに教えるつもりで

学んだことは、「誰かに説明したとき」に覚えます。

部下や社長仲間に教えるつもりで聞いてみてください。

3. Have Fun : 楽しんで!

しかめっ面で学んだことは、覚えていただけません。

リラックスして、楽しんで参加してください。

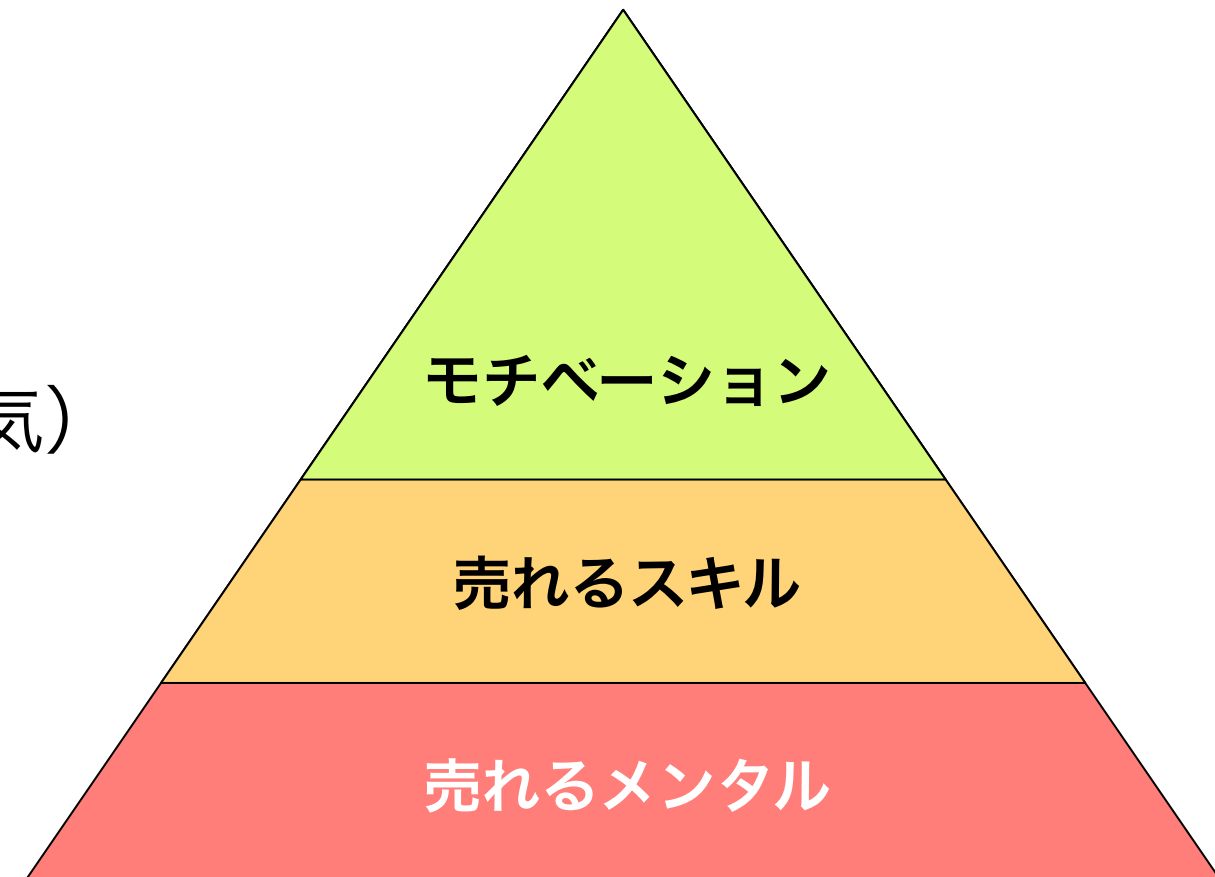
売れる営業マンの条件とは

売れる営業マンを育てるためには、売れる条件を知ろう

売れる営業のスキル（やり方）

売れる営業のメンタル（考え方）

営業マンのモチベーション（やる気）



スキル：メンタルの重要性は、**20：80**

その上で「やる気」が必要

1. 売れるスキルを育てる

多くの経営者やトップ営業マンが抱える問題

→ 「自分は売れるが、他の人が同じようにできない」

多くの売れる人は、自分がなぜ売れているのかがわからない。

人は「当たり前」のことは言葉にできないからである。

セールスの基本4ステップ

1. 信頼関係の構築	40%
2. ニーズの確認	30%
3. プレゼンテーション	20%
4. クロージング	10%

**商品・サービスの話をする前に、
商談の70%は決まっている！**

※さらに、「5. 紹介」を含める場合もある

関係づくりのスキル

- ・ 脳科学に基づいた信頼づくりのスキル

ミラーリングとペーシング

ガイアンスの単純接触効果

効果的な承認

ニーズ引き出しのスキル

- ・ 相手がニーズを話したくなるスキル

不利な条件先出しトーク

さっきのお客さんトーク

2. 売れるメンタルを育てる

メンタルが80%

どんなスキルも、メンタルが狂っていると機能しない

スキルが未熟でも、メンタルがよければ売れることもある

売れる営業マンのメンタル

売れる営業マンは、フォーカス（意識の焦点）が違う

売れないメンタル	売れるメンタル
問題点	解決策
できない理由	できる理由
短所	長所
リスク	ゴール
契約	貢献
Take	Give

「営業」とは何か？

売れない営業マンの答え

売ること。契約を取ること。稼ぐこと。

売れる営業マンの答え

お客様の困り事を聴くこと。それを解決すること。

3. 売れる営業マンを育てる 上司のスキル

「売れる」と「育てる」のは違う

名プレイヤーが名監督とは限らない

営業のスキルに加えて、育成のスキルも必要

「人を育てる」技術

ティーチングとコーチング

コーチング技術の基本

話を聴いて、答えを「引き出す」

コーチングの基本4ステップ

アクティブ・リスニング

効果的な質問

承認によって自信をつける

意味付けを作り、やる気を高める

「電球を磨く仕事」に、やりがいを感じますか？



松下電器がまだ、
創業間もないころの話です。

まだ電球が普及してなかった時代、
電球をつくっている工場で、
電球を布で磨くだけという、
つまらない仕事があったそうです。



つまらなさそうに電球磨きをしている従業員に向かって、
松下幸之助さんは言いました。

「君、ええ仕事してとるな～」

それを言われた従業員のほうは、

「は？電球磨いてるだけやる？

こんなの誰でもできる仕事やし、

もっとすごい仕事あるやないですか…」

と言ったそうです。



すると幸之助さんは、

「君が電球磨く。

その電球で、町の街灯に明かりがつく。

夜遅くに、怖い思いして、

駅から家に帰らなあかん、女の人がおる。

君の磨いた電球のおかげで、

いつも怖い思いして帰ってたのに、

今日からは、安心して家に帰られる…。



おかあちゃんが帰ってくるのが遅くて、
もう暗くなってもうて、ウルトラマンの絵本、
読んでもらわれへん子供がおる。

そんな子供の家に、君の磨いた電球一個灯るだけで、
その子はおかあちゃんに、
絵本読んでもらえる。

ウルトラマンは続行や！！！！

君、ほんまええ仕事してるな〜。」

と言ったそうです。



これをいわれた従業員は、
自分の仕事に自信と誇りを持ち、
電球を磨くだけの仕事でも、
やりがいを感じるようになりました。

「すべての人間は無意味な仕事より、
有意義な仕事を好むものである。」



社長のすべきこととは・・・？

会社の理念・ミッションを示すこと

社員に、仕事の意義や夢を与えること



★ あなたの会社は、何のためにあるのでしょうか？

4. まとめ

今日のセミナーで、気づいたことは何ですか？

明日から、具体的にやってみたいことは何ですか？