

中小企業経営者・経営幹部のための  
**営業成績がどんどん上がる  
社員の育て方**

2018.9.5 武蔵野商工会議所

# 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。

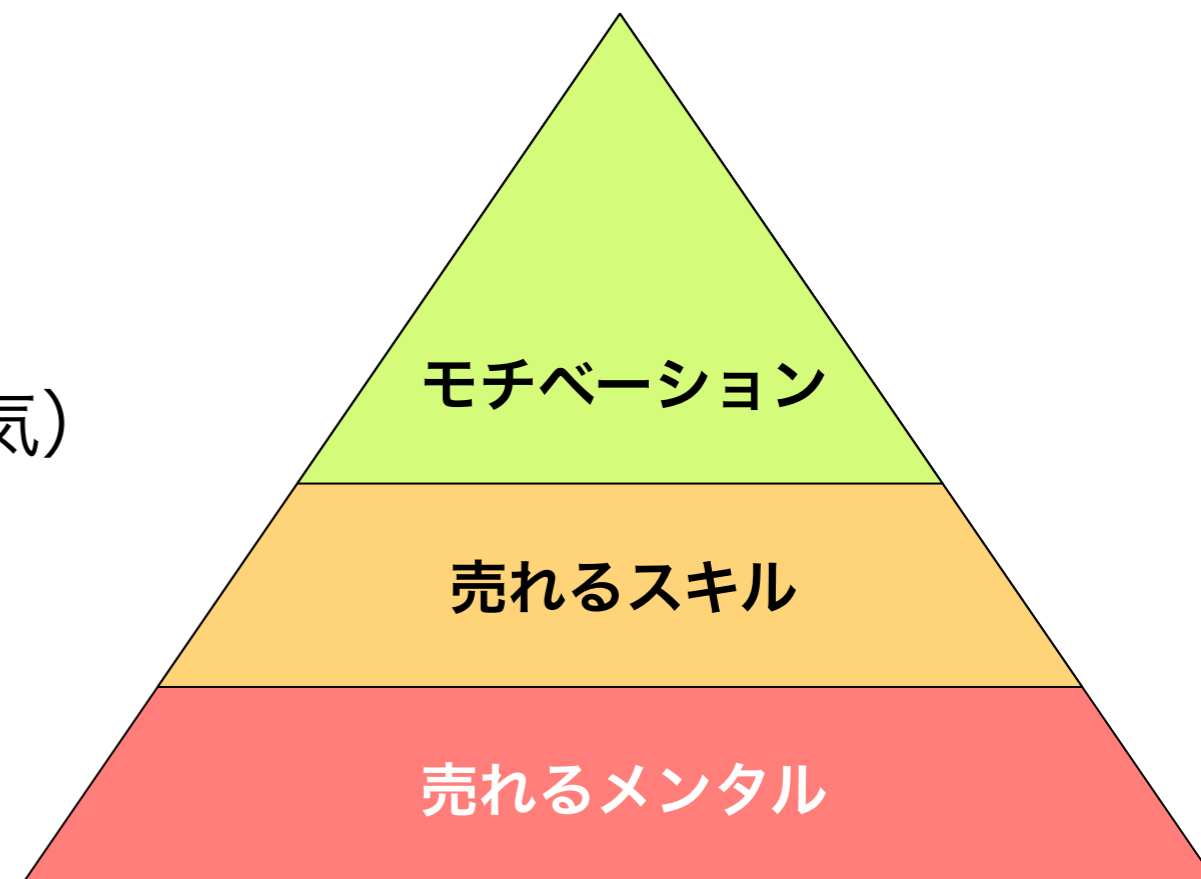
# 売れる営業マンの条件とは

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

# 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

ガイアンスの単純接触効果

ミラーリング

- ・ セールストークの基本

イエス3連発

## 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
Give & Take	Give & Given

# 「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。

お客様の望み・希望を聴くこと。それを実現すること。

# 3. 営業マンのやる気を 引き出す

# 「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」

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？