

営業成績がどんどん良くなる 社員の育て方

2019.3.8 調布市商工会 工業部会

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 S C S K 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



コーチング実績

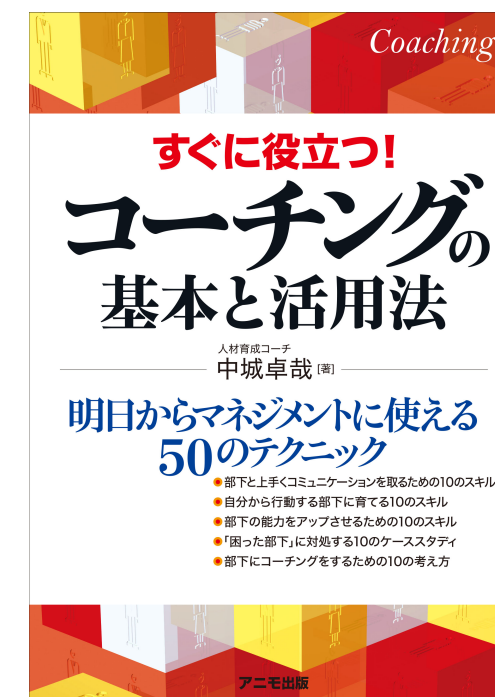
大手銀行 大手電機メーカー 大手自動車メーカー 大手鉄鋼メーカー 大手生保
大手コンピュータメーカー 大手コンサルティング会社 大手ホテルチェーン
大手通信会社 国立大学 有名私立大学等多数

講師実績

東京商工会議所 武蔵野商工会議所 三鷹商工会 調布市 日経 B P 社 マセラティ・ジャパン株式会社
エドワーズ・ライフサイエンス株式会社 西武信用金庫 上智大学 千葉大学 大妻女子大学
城北学園中学・高等学校 町田理容組合 東京皮革青年会 東京都靴卸協同組合 他多数

著書

『すぐに役立つ！ コーチングの基本と活用法』（アニモ出版）



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。

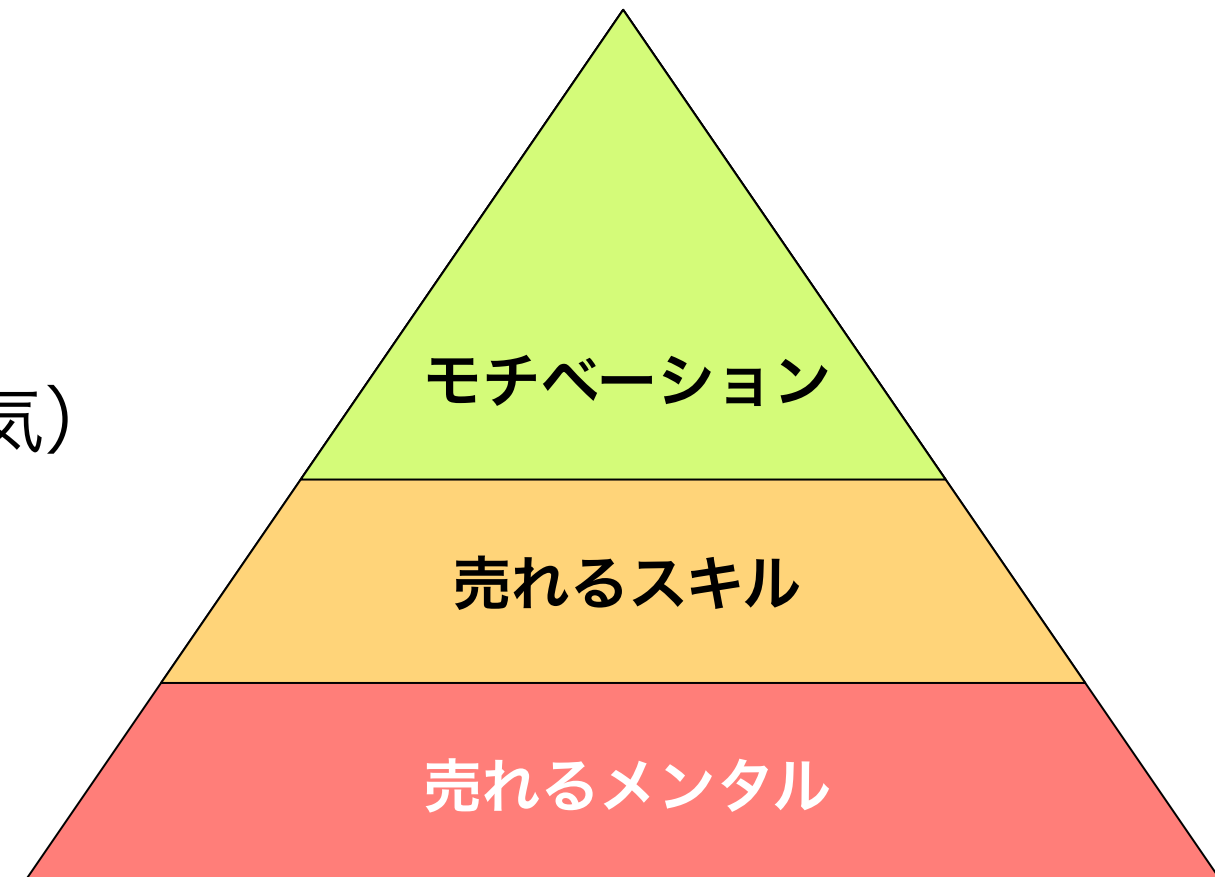
売れる営業マンの条件とは

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）



成果＝能力 × 情熱 × 考え方（稻盛和夫）

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

スキルを伸ばすコーチングのアプローチ

【質問】を使って、相手に考えさせる

基本的な質問の例

「〇〇ためには、何ができますか？」

「お客様と信頼を作るためには、何ができますか？」

「お客様の困りごとを知るためには、何ができますか？」

アイディアは、10個以上出させること

多くの人は、1～2個出して終わってしまう

「他に何ができますか？」

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

「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

お客さまの困り事を聴くこと。それを解決すること。

お客さまの望み・希望を聴くこと。それを実現すること。

「契約」とは何か？

売れない営業マンの答え

取ってくるもの。自分の成績。売上。

売れる営業マンの答え

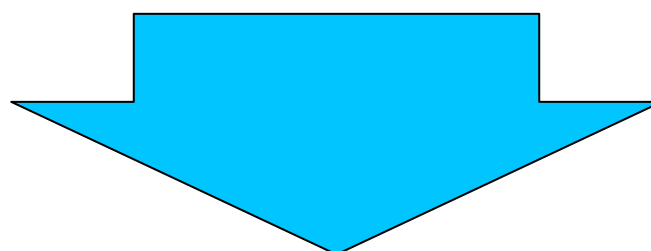
お預かりするもの。いただくもの。お客様とのお約束。

フルコミ報酬を4.1倍にした【メンタル】とは

Before : 報酬額 26万円

After (1ヶ月後) : 報酬額 107万円

なぜ、こんなに成績を伸ばしたのか？



「何が何でも、絶対に成果を出す」という【本気】

3. 営業マンのやる気を 引き出す

「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？

どんな人の助けになるのでしょうか？

どんな問題・課題を解決するのでしょうか？

世の中のどんなことに貢献するのでしょうか？

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？

ご質問など、お気軽にどうぞ

メール：charlie4690@180-0004.com

Facebook：<https://www.facebook.com/TakuyaNakashiro>