

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**

2019.10.2 東京商工会議所 江戸川支部

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 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

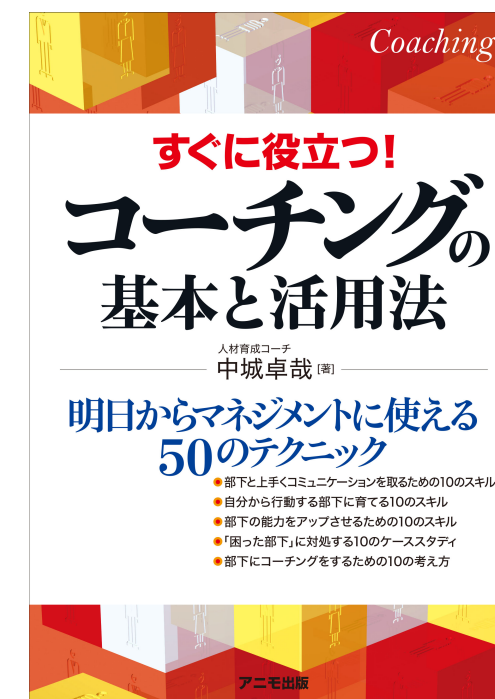
大手銀行 大手電機メーカー 大手自動車メーカー 大手鉄鋼メーカー 大手生保
大手コンピュータメーカー 大手コンサルティング会社 大手ホテルチェーン
大手通信会社 国立大学 有名私立大学等多数

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。

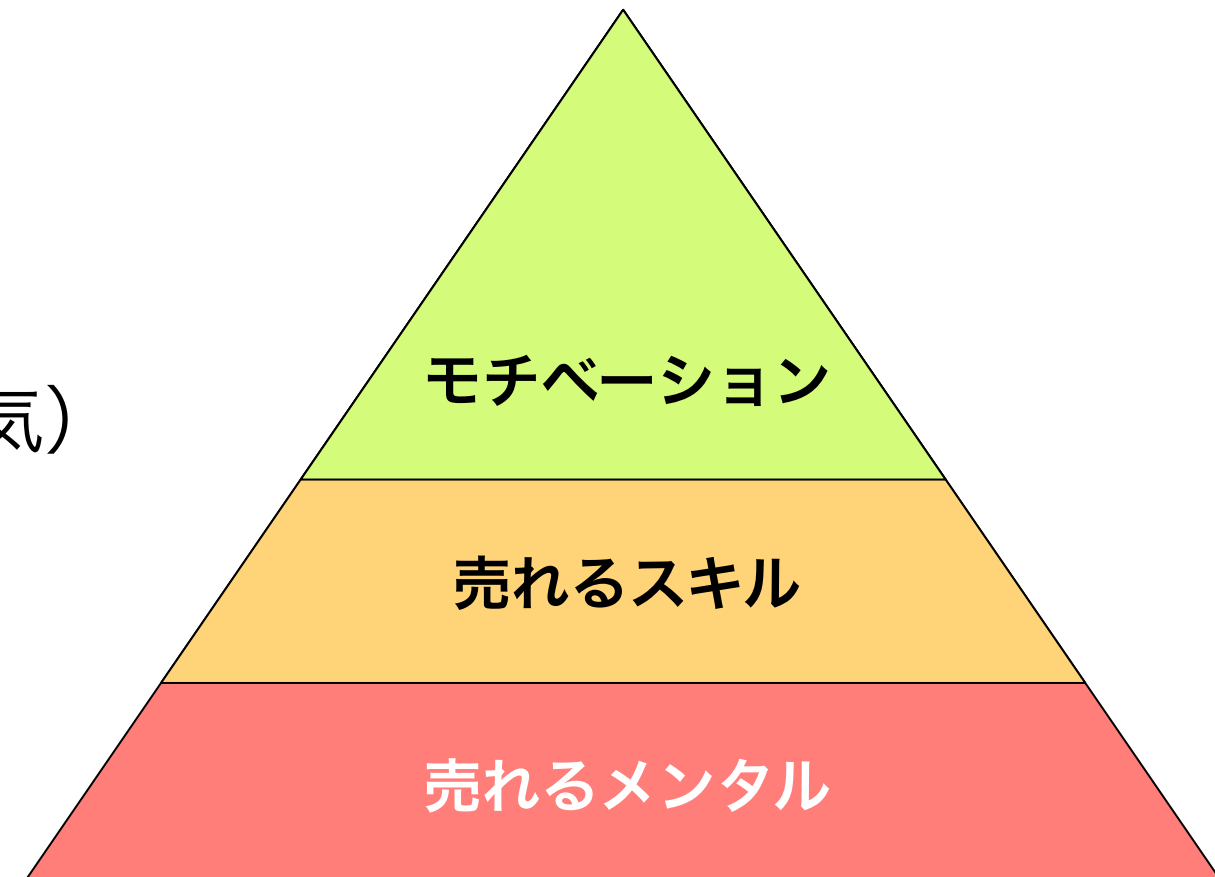
売れる営業マンの条件とは

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）



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

ザ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

「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。

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

営業マンの仕事とは・・・？

リサーチ

お客様の困りごとをリサーチする（5 F－S K N）

お客様の望む未来をリサーチする

情報提供

お客様の困りごとを解決するための情報

お客様の望む未来を実現するための情報

営業社員に、この2つをやらせること！

（つまり、「売ってこい」という指示は出さない）

3. 営業マンのやる気を 引き出す

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？