

営業マン研修の感想文

この研修は、12か月35人のセールスマンが対象、商品は1,000万前後のプレジャー(趣味用)ボートの販売、顧客は殆どが中小企業のオーナー社長、会社の経費で購入することもあり、経理や税金の知識も必須だった。

1. 28歳 横浜店 K君 キャリア6年 ウィンドサーフィンを学生時代やっていた

この研修は私にとって「営業とは何か？」を教わる内容でした。販売は殆ど社長と話すことが殆どで、今迄、うまく話せませんでした。この研修でセールス・プロセスの概念とノウハウが身について、次に何をしたらよいかイメージ出来、自分がどこで手間取っているかデータで示され改善点が見えました。相手のニーズを引き出すことが不得手でした。勉強になりました。

2. 27歳 葛飾店 H君 キャリア5年 大学でヨット部

私はようやく独り立ちした状態です。先輩の助けがなくても何とか出来る状況です。契約・見積の段階になると社長の奥さんが同席し、殆どは反対されます。これを説得しクロージングするのが難しいです。税金や経理の知識も説得に必要です。その点この研修は事前のロープレや先輩のセールス・レビューが習慣化するのので、どんどん説得の「引き出し」が増えました。

3. 34歳 横浜店 T君 キャリア12年 副店長 大学でボート部

研修で印象的なのは「凡事徹底」ということです。セールスを10年やっているとコツコツ地道にやるのが苦手なのです。一日30件の新規顧客リストへの電話はきつかった。しかし、習慣化すると見込み客が増え、売上げにつながりました。セールスをプロセスで考えるのは新鮮なやり方でした。とても参考になりました。講師に感謝です。

4 31歳 世田谷店 U君 キャリア8年 バスケットボール部にいた

セールスは一連のプロセスがあり、一つ一つのステップで何をすべきか、どう準備すべきかが明確になります。これは、目から鱗(ウロコ)でした。そして、次のステップにゆく確率が重要で、データで把握することも驚きでした。こんな方法初めてでした。更に、セールスで使う説明資料をみんなで分担して作ったのはとても良かったと思います。

5. 29歳 横浜店 K君 キャリア7年 大学でワングル部

今回の研修で最も印象的なことは、セールスは「気合や、勢いではない」という事で、分析やデータという事で充分方法の改善が可能だという事だ。体育会系が多いこの部門では、このことがショックでした。セールスは自分のやり方を他人に殆ど開示しない。その逆を行くのがこの研修だった。個人のセールスの弱点がはっきりした時は恥ずかしかったが、それが良かった。他人と比較すると一目瞭然になる。これこそ必要な事だった。有難うございました。貴重なノウハウとご指導は一生の宝です。

{コメント}

セールスはセールスマン任せではいけません。改善が個人、チーム、全社で進む方法を築く必要がある。情報、ノウハウの共有は必須。そしてチーム全体の平均打率<成約率>に着目することが重要。そして、

間違っても上司は「何が売れた、いくらで売れた、誰が買った」という質問をしてはいけない。必ず「**どうして売れた？どんなセリフで売れた？相手はどう反応した？**」と聞くべきだ。