

## 営業に対する苦手意識を払拭し 営業が好きになるための情報

- －営業をこれから始める人－
- －営業担当者に配置転換になった人－
- －営業スキルが必要なSEやエンジニア－

ミルラーニングメディア株式会社  
小前俊哉

## セミナーの目的

- 目的
  - －営業の苦手意識を減らします
  - －営業とは何かを理解します
  - －営業の存在理由を理解します
  - －営業に必要なマインドを理解します
  - －営業が好きになるための情報を提供します

心理学者：フレデリック・ハーズバーグ

人間がよい仕事をしようと思ったら、  
まずその仕事を好きになることだ。

部下の仕事ぶりが悪かったり、仕事に手落ちが見られるとき、  
実は、「私はまだこの仕事を好きになっていないのです。  
私は自分の上役や会社、ましてやお客様のことなど考える余裕は  
ありません」と訴えているのだ。  
しかし、それでは困る。  
人間はやはり自分の仕事を好きになるのが一番だ。

—営業という仕事を好きになれば良い—

3

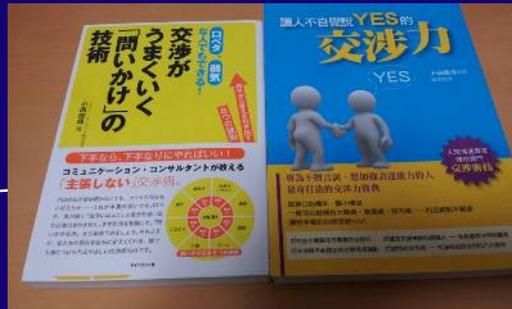
## セミナーの効果

- 効果
  - 営業って大切な仕事だと理解します
  - 営業に必要な知識やスキルポイントを理解します
  - 営業に対する間違っただ情報を理解します
  - 営業に興味を持ちます

4

## 自己紹介

- 小前俊哉(コマエトシヤ)52歳
  - 嫌なので、絶対に営業はしないと決めていた元エンジニア
  - 営業されること、接待されることばかりの元エンジニア
  - 20年前に突然営業になり、職種転換した元エンジニア
  - うつ病の経験者
  - 今は営業します！
  - 今は講師してます
  - 今は経営者です
  - 今は営業が好きです



5

## 営業が苦手・嫌な5つの理由

- 目下感覚(御用聞き感覚)?
  - いつも頭を下げているイメージ
- 不信感を持たれる業務?
  - セールスお断りのマンション
- 話すことが苦手
  - 話上手と押しの強さが営業の特徴?
- 人間関係が苦手
  - 営業は人間関係得意な人の職種?
- 外出やアポや営業業務が好きになれない
  - 外出は面倒だし、電話は苦手、ノルマ大嫌い!

6

## 営業が苦手なその他の理由

- どんな理由がありますか？

7

## 苦手な理由をなくす5つの提案

- 目下感覚(御用聞き感覚)？
  - 営業は「問題解決者」「コンサルタント」である
- 不信感を持たれる業務？
  - 信頼されない職種はない。信頼関係を作る能力の問題
- 話すことが苦手
  - 実は、聴き上手が営業上手
  - 押しの強さは営業強さのポイントではない
- 人間関係が苦手
  - 人間関係の必要ない職種などない！
- 外出やアポや営業業務が好きになれない
  - 「仕事の目的」と営業の「存在理由」を考えてみて欲しい

8

## とは言っても...

- 私は30歳過ぎた頃、  
4日の営業研修で営業になった
- 新しい能力やマインド獲得は、辛かった
- もう営業する側であって、営業される側でない  
ことが悲しくもあった
- アポする電話は勇気がいった
- 訪問には勇気がいった
- ノルマは障害だった(給料に大きく影響した)
- やっぱり最初は苦手(嫌)だった

9

## ということで...

営業の仕事の目的とは何か！

営業について考えてみた！

仕事の目的とは！

10

## 営業の仕事の目的

ノルマ、売上、リピート率、シェア、訪問回数、  
外出率、靴のすり減り、  
見積もりの枚数、受注率、  
つまり「金」?

ごたごた言わずに、アポとって訪問して来い!  
稼いで来い!

11

## ある営業担当者(事例)

- 家に来た、営業担当者に尋ねてみた...

私:「今日のご訪問の目的は何ですか?」

営業担当者:「上司に行って来いと言われました」

私「・・・(あっ、そうですか)」

上記のような営業担当者をどう思いますか?

12

## 仕事の目的

仕事の目的とは、  
お客様の問題解決である

この考え方は  
営業に限った話ではない

あなたのお客様や解決できる問題は何ですか？

13

## 信頼される仕事は面白い

- 会社の価値や商品を紹介しなければ・・・？
- お客様は「問題解決者」を常に求めている
- セールスお断りのマンションには、営業も住んでいる(セールスお断りには別の理由が)
- 信頼される仕事をする人は、仕事の目的や自分の存在理由を理解している
- ポジティブな考え方もできる(選択できる)
- 営業は、成果が明確なゲーム

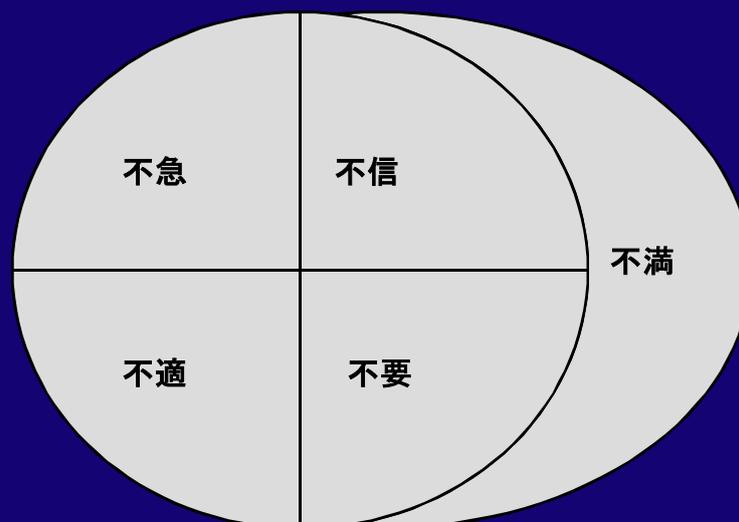
14

## 信頼されない営業

- 営業が話(提案)ばかりする
- 自分のWinばかり追求する
- 仕事の目的が「金」である
- いやいや仕事をしている
- 「上司の命令で動いています」と明言する

15

## 営業のプロセス(心理学から)



16

## 信頼される営業

- 仕事の目的が、お客様の問題解決
- 営業のプロセスを熟知している言動をする
- 「不信」「不要」「不適」「不急」「不満」の心理学を熟知した言動をする
- 前向きな感情や言動を選択できる

17

## 営業のやりがい

- お客様の問題を解決できる
- お客様に満足していただける
- その満足を真っ先に体感できる
- クレームも信頼の証

18

## 営業に必要な能力

- 信頼関係を作る能力
- 問題点を明確にする「質問力」「聴く力」「分析力」
- 解決策(提案力)を示す能力
- メリットとデメリットを論理的に提案する能力
- 主体性(前向きな感情を選択する能力)

しかし、  
上記は「営業」だけが必要なのでしょうか？

19

営業も、それ以外の職種も必要な能力は同じ

異なるのは専門能力(テクニカルスキル)

20

心理学者:フレデリック・ハーズバーグ

人間がよい仕事をしようと思ったならば、  
まずその仕事を好きになることだ。

それは、自分のメリットにもなる

21

## 今は営業が好きである

- プロは、お客様の問題解決をして、その結果報酬を得るものだ。
- 自分のプロ意識が高くなった
- 自分の存在理由を認識している
- 営業が存在しなければ、誰の成果も能力も無意味となる
- だから営業が昔より好きである
- どんな仕事も修行が必要なのだ
- 理不尽なことがない仕事などない

22

営業は結果がわかりやすい仕事である

仕事を好きになる思考と感情の「選択」が  
できない人は  
どんな仕事も好きになれないはず

23

最後に

営業に限らず、

自分の仕事の目的や存在理由を考え

主体的に

仕事を好きになることが大切

24

営業も  
楽しく、  
お客様に愛される  
重要な仕事である

25

とは言え...

とは考えないで、

営業をするということは、  
与えられたチャンス。  
前向きに営業を楽しみましょう！

26

ぜひ  
プロフェッショナルになる

営業研修の受講を  
お勧めします

27