

稼ぐ営業部隊の作り方と トップの役割

株式会社スタジオ02 大関暁夫

はじめまして、
大関暁夫
おおぜき あけお
です。

元 銀行支店長

元 上場IT企業役員

企業コンサルタント

(組織コミュニケーション)

著述業

起業家

街おこし仕掛人

touch.allabout.co.jp

All About
その道のプロが、あなたをガイド。

知りたいことを検索

ガイドプロフィール

大関 暁夫
組織マネジメント ガイド

オールアバウト

ガイド記事一覧

リスクマネジメント～その2「危険性」のリスク
掲載日：2014年02月27日

blogos.com

BLOGOS 1000名以上ある4人1高層ビルをこえ1高層ビルをこえ1高層ビルをこえ

大関暁夫の記事一覧

マスメディアには「震災復興屋」を見分ける慎重さが欲しいと思う件

「日本一暑い街」熊谷で立ち上げたカレー専門店が激辛「熊谷カレー飯」がブレイク、それを機に、日本一暑い町熊谷の「食」の街おこし「くま辛」の社人となる。J-CASTニュース「社長のお悩み相談室～オレの話を聞いてくれ」、All About「経営者シミュレーションガイド」をはじめ各種連載執筆中。

プロフイラー
大関 暁夫
熊谷市人。熊谷市で生まれ育ち、熊谷市在住。熊谷市立熊谷高等学校卒業。熊谷市立熊谷高等学校教員。熊谷市立熊谷高等学校教員。熊谷市立熊谷高等学校教員。

驚くほど当たる！初回無料占い・しじみ300個分のオレニチン

海外と多い「ブラック企業不感症」社長
2014/3/12

出向銀行マンを襲った「トンデモない濡れ衣」社長の説明不足が悲劇を生む
2014/3/5

「裸の王様」社長は「人を見る目なし」 イエスマンに囲まれて「浮かれて木登り中」
2014/2/26

甘〜い海外投資話にノリノリの社長 その気にさせたスゴ腕テクニク

j-cast.com

J-CAST 会社ウォッチ 2014年03月18日(水)

社長のお悩み相談室
オレの話を聞いてくれ 大関 暁夫

驚くほど当たる！初回無料占い・しじみ300個分のオレニチン

海外と多い「ブラック企業不感症」社長
2014/3/12

出向銀行マンを襲った「トンデモない濡れ衣」社長の説明不足が悲劇を生む
2014/3/5

「裸の王様」社長は「人を見る目なし」 イエスマンに囲まれて「浮かれて木登り中」
2014/2/26

甘〜い海外投資話にノリノリの社長 その気にさせたスゴ腕テクニク

j-cast.com

会社ウォッチ「営業は難しい〜ココを直せばうまくいく！」

営業は難しい。ココを直せばうまくいく!

ネットがあれば営業はしない？それは「営業」という仕事を知らない人が言うこと。企業コンサルティングを行う筆者が、自らの経験を踏まえ、ネットに書かれていない「営業」のポイントとQ&Aで解説する。

驚くほど当たる！初回無料占い・しじみ300個分のオレニチン

協和発酵バイオ公式通販

お客様が店を楽しくしてく 新店長「どうしたらいいの？」
2011/6/25

「誇りを持って働ける仕事か」自問してみよう
2011/6/9

駅前の「チラシ配り」、どうやったら効果が出せるの？
2011/5/30

後輩から「売られSさん」と陰口言われ、悔しい...
2011/5/19

法人営業は「女性を口説く手順」

amazon.co.jp

amazon.co.jp

大関暁夫

株式会社スタジオ02社長。1959年東京生まれ。開成高校、東北大学卒。銀行支店長を経て「経営コンサルタント 兼 新興市場企業役員 兼 事業会社社長」として独立。企業コンサルティングの専門は、人と組織のコミュニケーションの専門家、人と組織のコミュニケーションの専門家にも精通している。

BLOGOSではランキング上位常連の有力ブロガーとして活躍中。J-CASTニュース「社長のお悩み相談室～オレの話を聞いてくれ」、All About「組織マネジメントガイド」をはじめ各種連載執筆中。

大関暁夫の著書

すべてのフォーマット Kindle版

できる人 仕事のコツと法則 51

できる人だけが知っている仕事のコツと法則51 大関暁夫



◆メディア出演◆

テレビ朝日「ニュースの深層」
NHKテレビ「こんにちはいっと6県」
TBSテレビ「朝ズバッ」
フジテレビ「スーパーニュース」
日本テレビ「ZIP」
テレビ埼玉「ウィークエンド930」
NHKラジオ「あさいちウォッチ」
NHKFM「日刊さいたまーず」
FM東京「TIME LINE」 他

青山カレー 工房

こだわりのカレー専門店



日替
野菜

青山野菜カレー



激辛

名物 熊谷かれーぱん



街おこし仕掛人

SINCE 2012・6・15





一部ではよくネットで言われている
ずる林問題っていうのが最近ある

組織コミュニケーション

基本取扱ツール

会議・ミーティング・面談

規則・規定・マニュアル

指示命令・報連相

今日はココ → 営業・交渉

マネジメント

コミュニケーションの 三原則

コミュニケーションは、量が質をつくる

コミュニケーションは、SkillよりWill

コミュニケーションは、話すより聞く

さて、ここからが**本題**です

箱根駅伝:「伝説の営業マン」が頂点に 青学大・原監督
毎日新聞 2015年01月07日



青学大OBの高校の後輩の紹介で、04年に監督就任。
そこで生かしたのが、「伝説の営業マン」の**交渉力**だ。

大学からは練習場の整備や コーチ陣の拡充など支援を
次々と取り付けた。

低迷期だった当初は選手獲得でも苦戦したが、
現在は大半の選手がスカウトのたまもの。

選手にはA4の紙に月や年間単位の**目標を書かせ**、
グループミーティングで**進捗状況も確認**させて自立を促す。

「**チームのビジョン**だけでなく、**その子のビジョンも自覚**さ
せる」と、相手の心に入り込む管理手法の一端を明かす。

ビジョン伝達力

仕掛ける力

(営業力・推進力等)

仕組む力

(管理力・統率力等)

では、**営業の仕組み化**
のお話をはじめます

質問です

質問1

営業実績があがらない

担当者を見て、

営業センスが足りない

と思ったことがある

質問2

部下を成長させるには、
自分で考えさせること
が重要だと思う。

質問3

チームの実績を上げる

ためには、全員で

部門**ミッション**を共有

することが重要と思う。

質問4

自社の営業に

(あと)一人エースが

いてくれたら

と思うことがある。

質問5

営業実績を上げるには、
なんたかんだ言っても
最後は**気合**だと思う。

△ 営業センス



○営業知識

△ 考えさせる



○行動させる

△ ミッション



○具体的指示

△ エース



○全員水準以上

△ 気合



○効率

営業の仕組み化 キーワード

効率化

標準化

人肌化

営業の仕組み化の 具体的すすめ方

営業仕組み化 1

効率化

営業量の増加を仕組み

營業方程式

營業成果 = 營業量 × 營業力

営業成果＝営業量×営業力

営業量はいかに増やすか？

営業仕組み化2

標準化 1

営業知識の定義化を仕組む

営業仕組み化3

標準化2

営業行動の定型化を仕組む

營業方程式

$$\text{營業成果} = \text{營業量} \times \text{營業力}$$

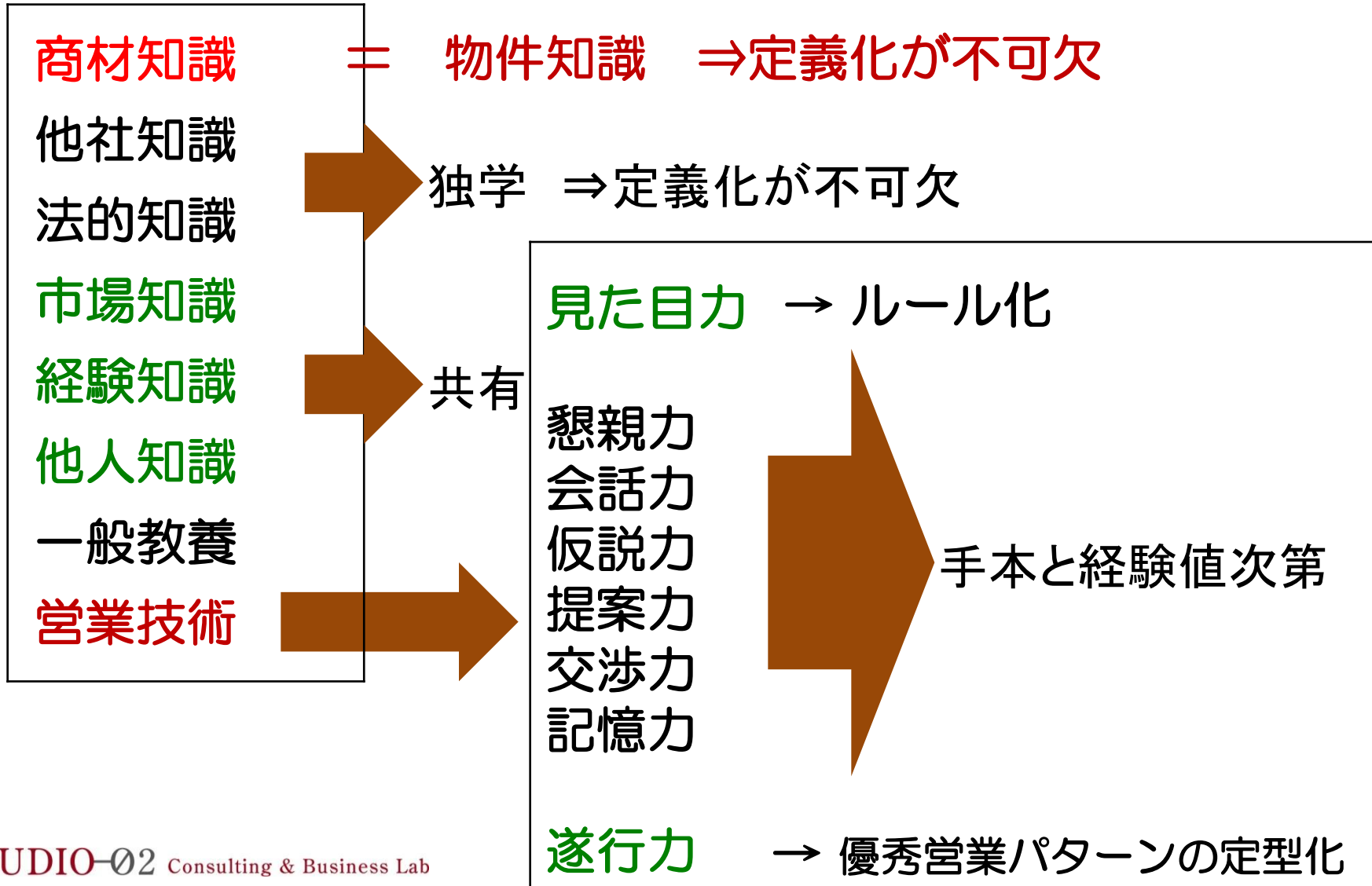
営業成果＝営業量×営業力

営業力 とは

営業力＝営業知識＋営業センス÷営業知識

営業知識

営業知識とは





のないあなたが営業したばかりに、第一効果も高くなり、必ず会社も助を射す。結局は5割代のメリッ
トを得ることに、契約を結びたいというお客様をいっばい作ってしまったらいいから知れませんが、
だからこそ、自信を持った営業をしてください。そのためには、会社が必要とする知識を徹底的にマ
スターすることです。マネージャーや先輩たちの指導に熱心に耳を傾けるべしです。(守、真、磨)の「守」
の精神に忠実に活動してください。

自信を持つための知識を覚えるのも一人です。一人で戦ってください。

しかし、あなたは一人はつちではありません。
あなたを支える多くの先輩たち。そして何よりも、「いざい」という大切な営業のときには同行営業を
してくれる所長がいます。また、普段から、会社に関ったら、どのようなときでも報連相ヒアリングに
応じてくれる所長がいます。「くらしの友」の営業所長にヒアリングと同行営業に消極的な所長はいない
はずですから、大丈夫です。

営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。
営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。
営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。
営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。
営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。
営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。
営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。
営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。
営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。
営業は一人で行動することが多いですが、重要な局面では、必ず営業所が一丸となって応援します。

報連相 報連相マインドの営業力を高める

五つめのポイントですが、それは、「報連相マインド」を持つことです。

みなさんはいつも「私は強運だ」と思っているんでください。そこで、それをいつも言い聞かせましょう。
ほとんどのお客様は、運が悪い営業から物やサービスを買いたくないものです。自分は運が強い。この
商売というには私の運もお客様にさしあげます」というくらい思いをもつて行動をとってください。

お客様には、あつと「この人とおつきあいたい」と、何か良いことがありそうな気がする」と伝わるは
ずです。そうすれば、営業力をいかに高めることができます。

実際には、「運が強そうだから、契約しても良いかな」という単純なだけで、互助会に加入するお客様は
ほとんどいません。このポイントの意味するところは、運が強そうに振舞ったり、自信たっぷりな振舞
い、お客様とよく交り、報連相である機会が多くなるということです。報連相する機会が多くなること
は、それだけお客様が報連相に対する考え方を確認する機会が増え、ニーズを明確化しやすくな
ります。報連相が増えれば、という気持ちになります。

お客様には報連相を促すため、自分は「それを絶対には運が強い」と信じてください。そして「あきらめな
い」「や」の気持ちで「や」を大切にしてください。これらすべてが、「報連相マインド」につながる要素
です。

真に心から報連相に向かおうと努力する営業を得ることがあります。努力する人は報われる、ということをは
信じてください。みなさんも報連相してください。

営業仕組み化4

人肌化1

対面型日次管理を仕組む

営業仕組み化5

人肌化2

月次2回管理を仕組む

社長・管理者がすべきこと

コミュニケーション

手本

投資

社長に必要な3つの力

ビジョン伝達力
仕掛ける力
仕組む力

営業の仕組み化

- 営業量の増加(効率化)
- 営業知識の定義化(標準化)
- 営業行動の定型化(標準化)
- 対面型日次管理(人肌化)
- 月次2回管理(人肌化)

本日のまとめ 3

営業の仕組み化で社長がすべきこと

コミュニケーションの円滑化
手本役の自覚
投資の決断

ご質問、お問い合わせ、ご相談は、

株式会社スタジオ02

info@studio-02.net

までお願い申し上げます。

大関より直接ご回答申し上げます。