

継続した営業教育の重要性

— 代々受け継がれるノウハウの構築 —

コロナ禍以降、飛び込み営業の姿を見ることが、ほとんどなくなりました。

ただ、ごく稀に飛び込んで来る営業もあります。以前なら、失礼ながら玄関払いになってしまいうのですが、せっかくだからと、会ってみると驚くことがあります。それは、「これで営業とは言えない。何しにきたのかわからない」ということです。あまりにも、営業の基本ができていないのです。ご本人に確認すると、「営業のやり方について、ほとんど教えてもらっていない」とのことです。

昔は営業研修に力を入れていても、最近はほとんど実施していない企業が多いようです。特に、コロナ禍で集合研修ができなくなり、それ以降もその状態が続いていないのでしょうか。

営業の仕事は、理屈だけでなく実践が重要です。それだけに、**経験豊富な上司・先輩がいて、指導・教育が行き届いていれば**、研修がなくとも問題はないかもしれません。ただし、**“行き届いていれば” が問題です**。はたしてどれだけでできているのでしょうか。現実には、難しいのではないのでしょうか。

特に、若手社員には、営業の基本を早く身につけることが重要です。また、単年だけでなく、**次の世代に亘って継続した教育が重要です**。さもないと、以下のようなことが危惧されます。

1. **中堅営業になっても、後輩指導するための整理されたノウハウがないので、教えられない**
2. **先輩も後輩も同じ研修を受けることによる「共通言語」（あの研修で学んだ〇〇）がないため、一言で理解させられない**
3. **それぞれが自己流になり、全体での成果があがらない（個人の力量による差が拡大）**

これで、若手営業はどうなるでしょうか。

1. **指導を受ける若手社員は、「人によって、言っていることが違う」と不信感を持つ**
2. **学生時代の「わかりやすい教育」（サービス過剰教育）に慣れており「分かりにくさは、悪」という意識から、ますます不信感が増す**
3. **結局、基本が身につけていないので、成果が出せず落ち込む**
4. **やがて、早期離職に繋がる（そうでなくとも、気軽に転職できる時代）**

貴社には以上のような問題はないのでしょうか。

弊社の営業研修は、企業の個別事情に合わせたカリキュラムで、実践的な内容で実施させていただきます。営業は、結局「人の力」が左右する仕事です。貴社の人財力をさらに強化するお手伝いをさせていただきます。

興味・関心のある方は、まず下記からは是非ご相談下さい。ご相談・仮提案は無料でさせていただきます。

> お問い合わせはこちら

