

営業力強化 お役立ち資料

# 営業パーソン早期戦力化の4ステップと 必須スキル100



# 目次

営業パーソンを取り巻く環境の変化	... 2
若手営業パーソンの価値観の変化	... 7
営業パーソン育成の4ステップ	...13
営業必須スキル100	...21
営業サプリーご紹介	...24

# 営業パーソンを取り巻く環境の変化



# 変化①顧客の購買プロセスの変化



## Before

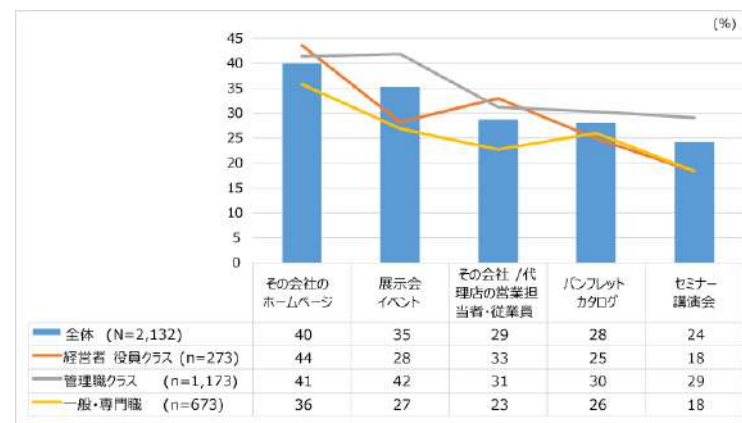
営業の仕事は「情報提供」から。顧客の課題・ニーズも吸い上げやすい。

## Now

顧客自身で情報収集をするように。御用聞き営業から提案型の営業へ。

デジタル化の進展により、企業の購買行動においてもインターネットを利用して情報収集を行うことは当たり前となりました。

これにより、営業のスタイルとしても、従来のような御用聞き営業から、顧客から課題やニーズを吸い上げ、適切なソリューションを提案する提案型営業にシフトする必要性が出てきました。



※上位5項目を抜粋

【出典】日経リサーチHP <https://www.nikkei-r.co.jp/column/id=7307>  
インターネットで情報収集をしている人が一番多い

## 変化② 顧客の要望の高度化



### Before

上司・先輩から命じられる単純作業から学ぶ機会を得ることができた。

### Now

シンプルな丁稚仕事が減少するほか、新人では対応できない要望も増え、学習機会が激減。

ICTによって仕事が効率化し、高度な案件をスピーディーにさばくことが必要になっています。シンプルな丁稚仕事が消滅していく中、新人が学ぶ機会も激減しています。

顧客の要望もより複雑になり、経験の浅い新人では対応できない場面も少なくないため、現場に出て学ぶ機会も減ってしまいます。

# 変化③リモートワーク



リモートワークによって、上司や先輩と新人のコミュニケーションは絶対的に不足しています。ちょっとした声掛けが難しい環境で、信頼関係がないのに、技術だけを学ばせようとするのは難しくなっています。

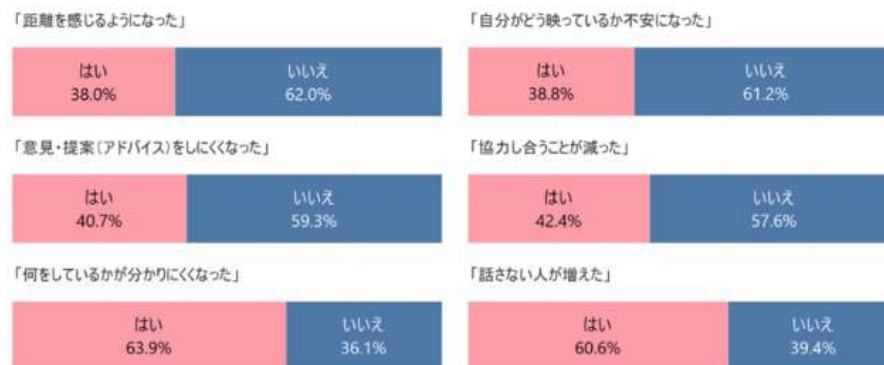
## Before

OJTで先輩・上司の「背中を見て」学ぶ。ちょっとした相談を気軽にできる。

## Now

リモートワークの増加でコミュニケーションが絶対的に不足。

【図表14】「業務で関りのある職場の人」との関係性変化



【出典】サイボウズチームワーク総研「テレワークの職場内コミュニケーションに関する調査」  
<https://teamwork.cybozu.co.jp/blog/telework-communication.html>

# 変化④人材の流動化



## Before

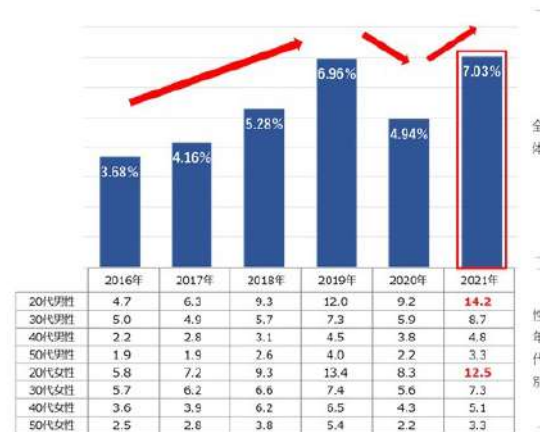
終身雇用が基本。経験とともにノウハウが個人に蓄積されていく

## Now

営業パーソンを育成してもすぐに転職してしまい、ノウハウがたまらない

2021年の正社員転職率は前年比+2.1ptの7.03%と、転職率は2016年から徐々に上昇して行っており、これは営業職においても同じことが言えます。

このような状況では、終身雇用を前提とした営業教育のシステムでは育成しても、成果が出る前に転職してしまうため、低コストで即効性の高い営業教育が求められます。



【出典】マイナビ「転職動向調査2022年版」  
[https://www.mynavi.jp/news/2022/03/post\\_33583.html](https://www.mynavi.jp/news/2022/03/post_33583.html)

# 若手営業パーソンの価値観の変化





# 若手世代の根本的価値観

成長・やりがいは大事だが、  
仕事は着実に進めたい

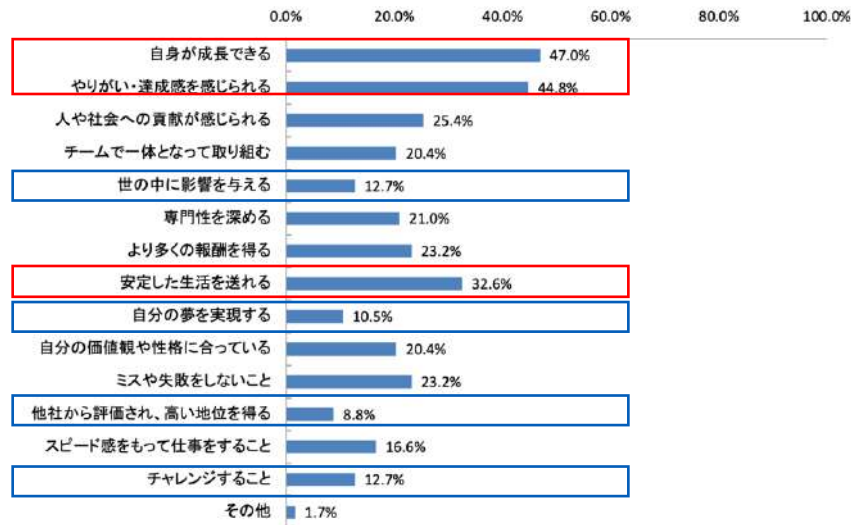
出典：営業サブリ 独自アンケート調査

「肯定願望」と「普遍的価値欲求」がある

出典：Z世代に学ぶ超バズテク図鑑（原田曜平）

仕事をする上で、どのようなことを重視していますか？

(n=181)



思春期から自己承認欲求を  
満たしながら生きてきた

▶ 否定されたくない

変化の激しい令和時代、  
周りには新しいものだらけ

▶ 変わらないものこそ新鮮

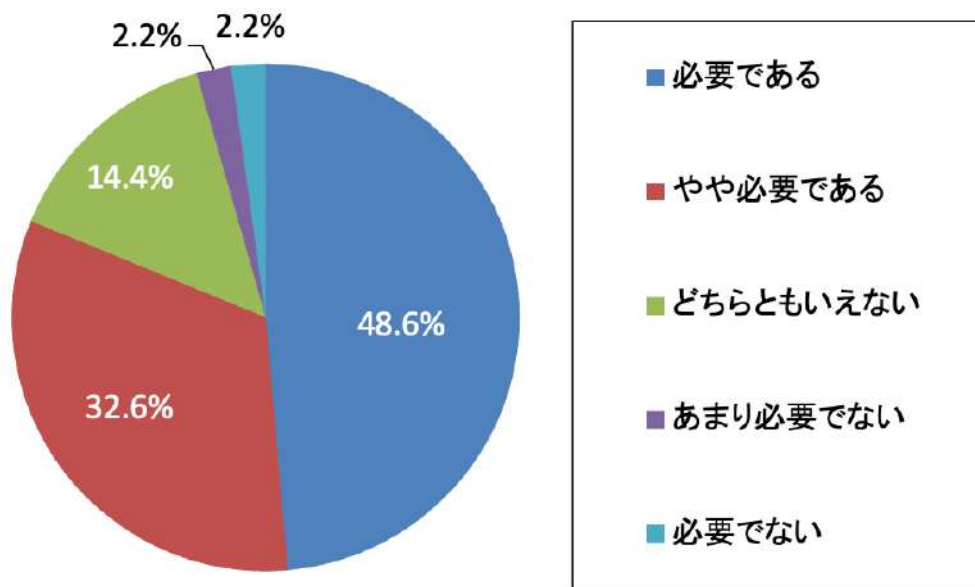


# 営業スキルを身につけることに関する考え方

8割は「営業にはスキルが必要」と感じている  
「営業はセンス」ではなくスキルの習得が成果につながると考えていると見られる

出展：営業サプリア 独自アンケート調査

営業にとって営業スキルを身につけることは必要だと思いますか？（n=181）

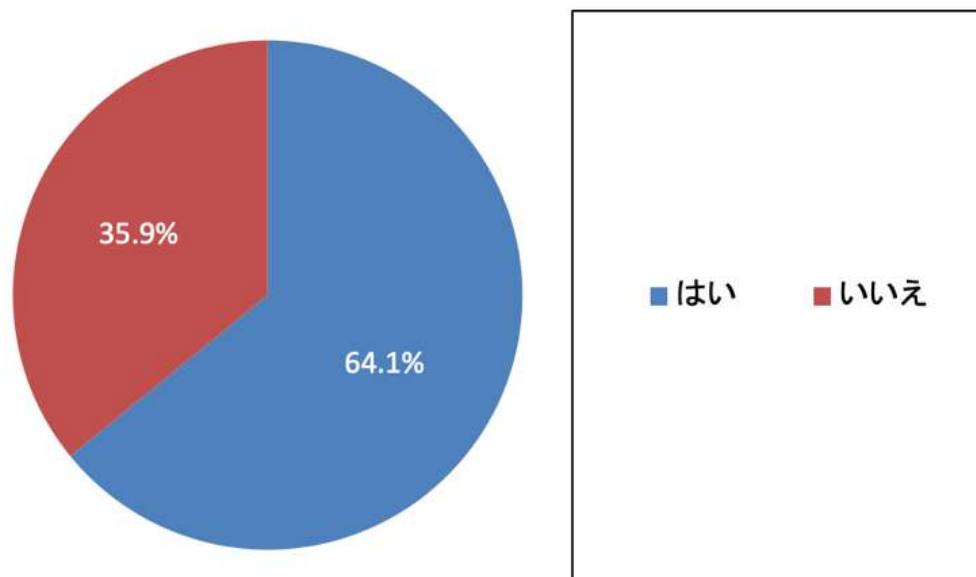


# 営業教育について

若手営業の4割は「営業を教えてもらっていない」と感じている

出展：営業サプリア 独自アンケート調査

先輩・上司から営業スキルを教えてもらっていますか？（n=181）

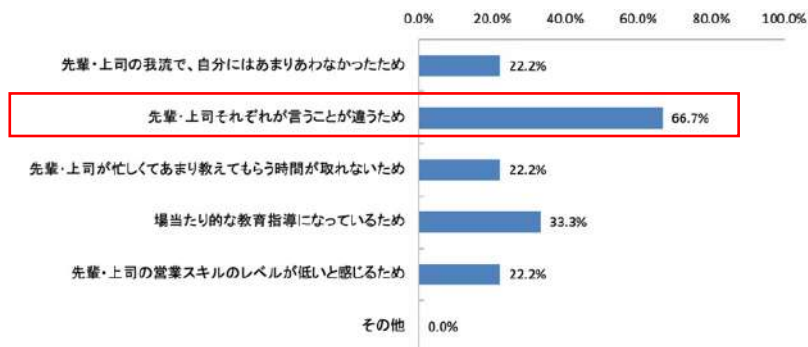


# 営業スキル教育に対する期待

## 指導への不満は 「教え方のばらつき」

出展：営業サプリア 独自アンケート調査

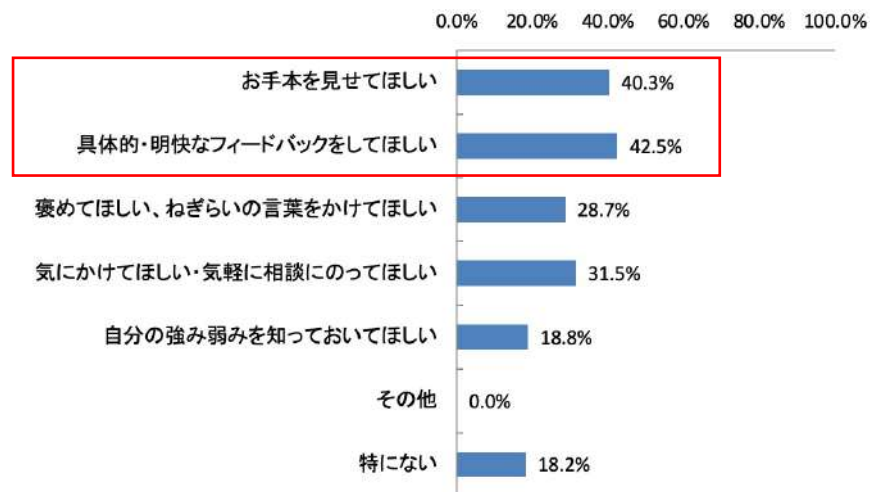
(上司・先輩からの指導に) どういった点で  
満足していないのですか？ (n=9)



## 先輩・上司に求めたいのは 「具体的なフィードバック」と「お手本」

出展：営業サプリア 独自アンケート調査

営業スキルの習得について、今後、先輩・上司から  
どのような関わり方や指導を期待していますか？ (n=181)



# 若手営業パーソンの価値観の変化 まとめ

- 仕事を着実に進める、否定をされないためにも  
「先にお手本を見せてほしい」
- 成長意欲は強いため、  
適切なフィードバックを得てスキルを高めていきたい
- 人によってばらつきのある不確かな教えではなく、  
「確かな」営業スキルを身に着けたい

# 営業パーソン育成の4ステップ



# 営業パーソン育成の4ステップ

営業サプリーではこの4つのステップを推奨しています。

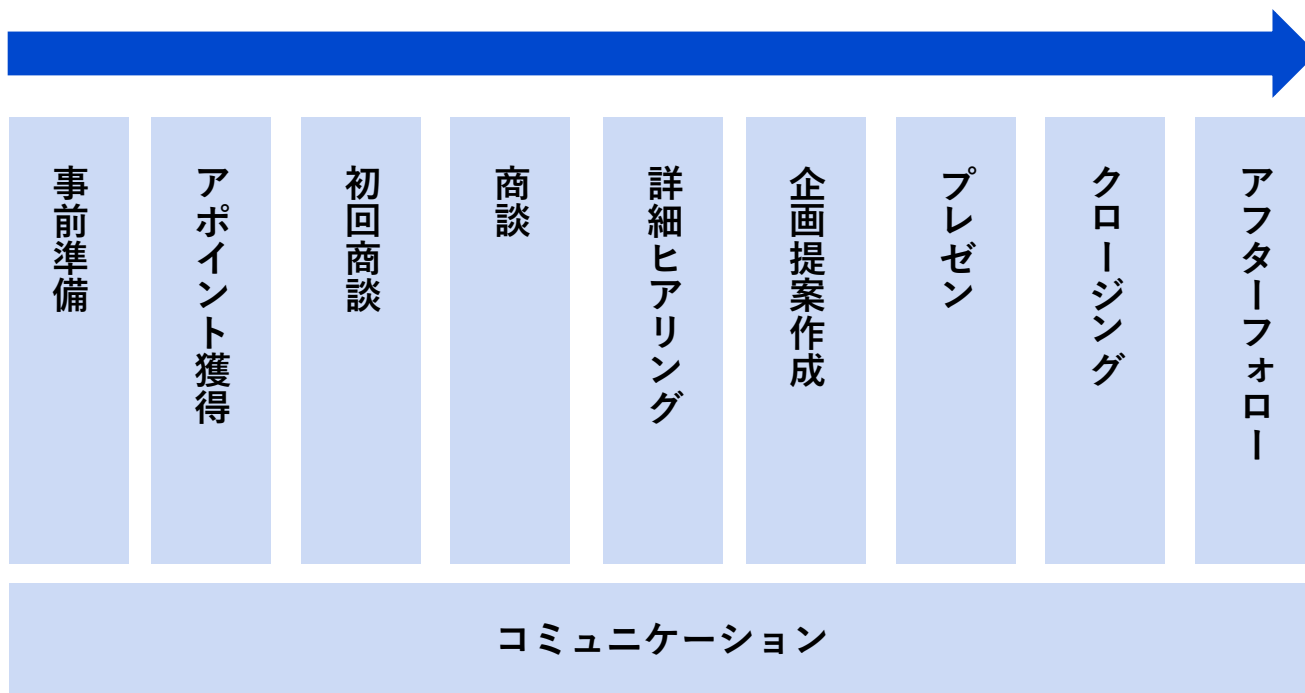


# ステップ1：売れる行動の見える化

どのようにすれば「売れるのか」、ハイパーフォーマーへのインタビューなどを通して、お手本となる行動を見える化して示す必要があります。

人による教え方のばらつきをなくし、「型」を用意することで育成の効率化にも繋がります。

営業サプリーで定義する営業必須スキルは次の章でご紹介します。





# STEP2：行動をちゃんと教える

次に、見える化した行動を教えるステップです。  
このとき注意すべきは「正しいやり方」を教えることです。

## 例) テレアポ

- × 自分が主語／答えを相手に委ねる
- 相手が主語／A or Bで聞く



「今回、新しいラインナップが加わった  
弊社の製品のご案内にお伺いしたいのですが、  
よろしいでしょうか？」



「御社が得意とされている物件にピッタリな  
小型・軽量のモデルが、ようやくラインナップ  
されましたので、さっそくご案内にお伺いした  
いのですが、来週の前半と後半はどちらがお手  
隙でしょうか？」

## 例) 商談の流れ

- × 商材の説明から入る
- 先に情報提供から入る

### 「売れない営業」の商談構成

- 1 挨拶
- 2 商材(製品やサービス)の説明
- 3 質疑応答

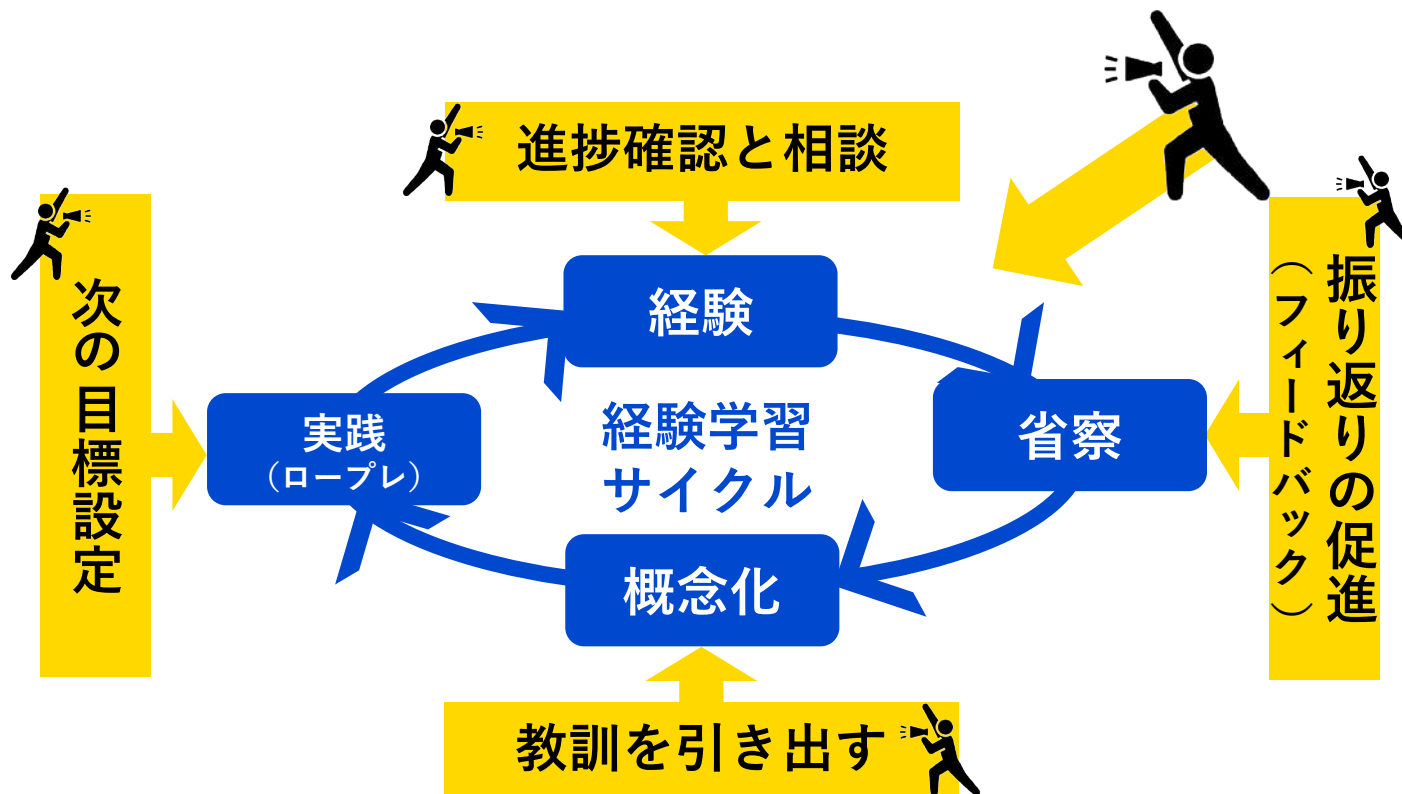
### 「売れる営業」の商談構成

- 1 挨拶
- 2 雑談
- 3 雑談から相手に役立ちそうな「情報提供」に展開 ここがキモ
- 4 最近感じている課題や現状のヒアリング
- 5 現状の課題に関し、役に立てそうなことの明示
- 6 相手の感触の把握
- 7 商材(製品・サービス)の説明、アピール ここが商談のクライマックス
- 8 質疑応答
- 9 次回訪問の約束

# STEP3：行動を実践・定着させる

OJT形式で行動を実戦・定着させます。

このとき「経験学習サイクル」を回すよう働きかけることで、学習が深まります。



朝田思乃 監修 営業サプリア 部下育成スキルアップコースより

# STEP3：行動を実践・定着させる

行動の実践にあたっては、いきなり顧客の前に出て実戦をするのではなく、  
ロールプレイングで実戦の経験を積みます。

## ロールプレイング

現実にかかる場面を想定して、営業役、お客様役それぞれ役を演じ、疑似体験を通じて、ある事柄が実際に起こったときに適切に対応できるようにする学習方法の一つ

### 【ロールプレイングの目的】

実際の商談場面に近いケースで、実践に通じる経験を積むこと

#### メリット①

商談経験が少なくても、  
その雰囲気にな  
慣れることができる

#### メリット②

成功体験ができる

#### メリット③

相手の好意や信頼を得る  
話し方や態度を  
習得できる

#### メリット④

事前準備の精度を  
高められる

#### メリット⑤

自分を表現する上での  
長所や短所を  
知ることができる

# STEP4：やり切らせる

STEP3までで、学んだことを「やれる」ようになりますが、「やれる」ようになったことを「やり続ける」ためにはマネジメントによるやりきらせるシクミが必要です。

そのために必要なのは以下の3点です。

部下の行動を  
マネジメントする

やるべき行動を実践させ、結果に対してフィードバック。

やり切るための  
環境を整備する

営業戦略・戦術の策定。売り上げ目標・行動目標の設定。

部下という  
「人」を動かす

部下も1人の人間。人間を動かすのは人と人との絆。  
信頼関係に裏打ちされて、要望を出し続けることが必要。

# STEP4：行動を実践・定着させる

「やりきらせる」ために必要なフィードバックのコツをご紹介します。

## フィードバックのコツ

事実を元に  
認識を合わせる

自分と若手営業の間で認識のズレがあることに留意する。

良かった点と  
改善点を伝える

改善点を3つ伝えるなら、良かった点を3つ以上伝える。  
若手営業の意図を汲み取りながら助言することが肝要。

次の一手を  
明確にする

フィードバックの最後は  
必ず「次はどうか」を明確にする。

酒井俊明 監修 営業サブリ 営業マネジメントコースより

# 営業パーソン 必須スキル100



# 営業サプリにおける 必須スキル100

営業サプリでは、営業の必須スキルを営業のプロセスごとに以下のように定義しています。

「売れる行動」の見える化をする際にぜひ参考にしてください。

アプローチ準備	アプローチ	ヒアリング	社内共有
顧客分析	能動的アプローチ	相手を主語にして話す	事実、推測、希望的観測を分ける
商材分析（4P）	受動的アプローチ	相手に話させる段取りを組む	フィードバックを求める
ターゲット設定・受注確度の高い顧客を見分ける	アタックリストの選択・作成	プラスの兆しを見せる	関連部門を味方につける
顧客の課題・関心事の把握・推測	テレアポ：ロジックを押さえる	言葉を選ぶ	
顧客に役立つ情報の収集	AorB、相手を主語、名指し	主導権を取る	
「営業の切り口」を仮設定	ネガティブ対応への切り返し準備	自社・自社商材の話題を振る	
ターゲット部門・キーパーソン把握	トークスクリプト	課題、本音、悩み、情報を引き出す	
決裁ルート把握	「まずは資料送れ」への対応	「呼び水」を投げる	
登場人物と意識決定の基準を把握		鎌をかける	
顧客の組織の論理、風土を把握		予算感をつかむ	
自社との人的パイプを模索		スケジュール感をつかむ	
顧客接点のイメージを描く		本気度をつかむ	
製品知識の補強・カスタマイズ		自社ポジションをつかむ	
仮説・営業シナリオの設定		勘所（KFS）をつかむ	
キーワード・話題の選択		現状、状況の輪郭をつかむ	
トークスクリプトの作成		断片的な情報を編集する	
ネガティブ・無関心な対応パターン推測		仮説を立案し突破口を見定める	
営業ツールの準備			
顧客に合わせた事例を準備する			
競合の動き・内容の推測			

# 営業サプリにおける 必須スキル100

提案企画立案・見積作成	プレゼンテーション	クロージング	受注・納品・施工
顧客の優先順位を量る	顧客の特性をつかむ	「発注書を下さい」と言える理由を準備	納期調整、製品施工手配
思考フレームを選ぶ	自社の立ち位置を押さえる	発注書がもらえない理由を明確にする	追加受注を取る行動をルーティンに入れる
たたき台を選択する	「AIDA」の法則を生かす	再クロージングの日時を決める	担当部署にミスなく引き継ぐ
思考パターンを変える	「つかみ」と「落としどころ」を明確にする	受注できない理由の解消に動く	失注時の要因分析を
アイデアを集める検索をする	「3つ」にまとめる	次の一手を考える	
プレストをやる	前半で勝負する	<b>アフターフォロー</b>	<b>トラブル対応クレーム処理</b>
模倣してみる	プラスの兆しを与える	顧客内にシンパ・ファンを作る	関係部門を巻き込む
客観評価で語る	白、黒つけてグレーを引かずり過ぎない	顧客の満足度を把握する	「貸し借り」の調整
データで語る	エピソードで語る	顧客とのコンタクトをルーティン化する	<b>営業の心構え</b>
企画を横展開する	説明より描写で語る	次の案件を発掘する	質を高めるために行動量を増やす
専門家の意見を聞いてみる	メリハリをつけたスピードで話す	横展開を仕掛ける	顧客に合わせたキャラクターを演じる
マーケティング体系を用いる	軌道修正する		顧客に頼られるための得意技を持つ
マーケティングの原理原則を用いる			自分の傾向を正しく理解する
戦略論のフレームワークを用いる			
KFSを設定する			
全体感を描く			
コストとの合理性を考察する			
相場観を検証する			
見積金額を決定する			
「プランB」を想定する			



# 営業サプリー ご紹介



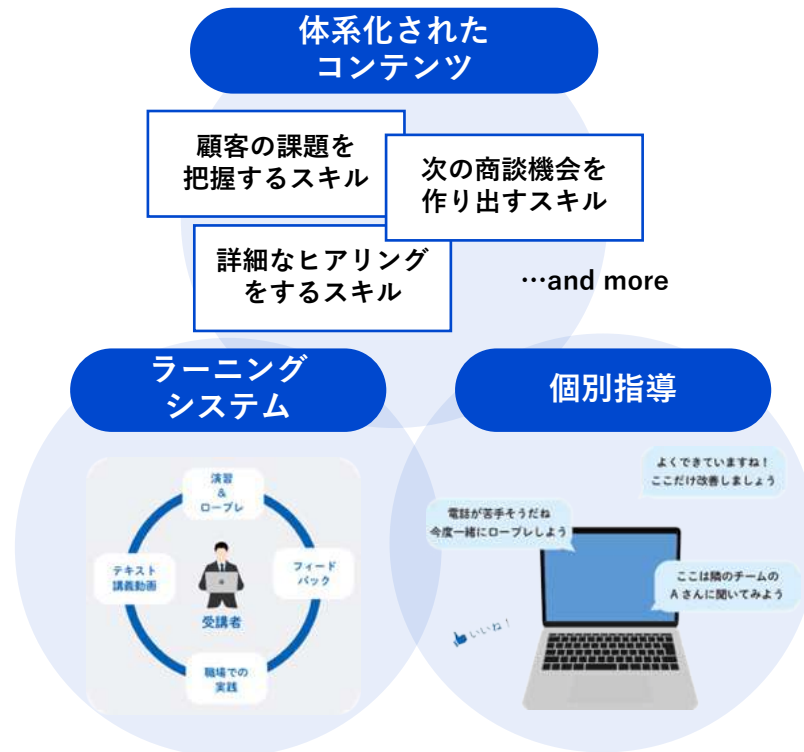
# 営業サプリのご紹介

## 伴走型オンライン研修



リクルート出身者を中心とする  
豊富なコーチ陣が、  
オンラインでティーチング&コーチングを行う  
**伴走型の営業力強化プログラム**です。

ベテランコーチの指導を2万円~/月で受講可能です  
※最大受講期間6ヶ月



様々なバックグラウンドを持ったコーチ陣から、御社にぴったりのコーチをアサイン



# 営業研修におけるこんな課題から生まれました

リクルート役員も務めた代表の酒井の

「営業パーソンの成長を真に支援し、豊かな営業ライフを送ってほしい」という思いから、

従来の営業研修に感じてきた課題を解消した研修を作り出しました



# 営業サプリのしくみ

営業サプリは実践＋フィードバックの反復学習で現場で生きるスキルを身につけられます。

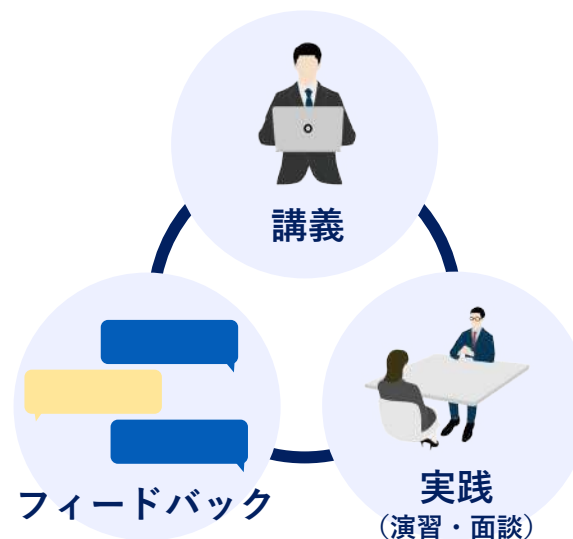
## 従来のマネジメント研修



従来の研修は、主に講師からの授業など  
**座学が中心**。

これでは方法を理解した＝「わかった」  
で止まってしまい、なかなか現場では活  
かせません。

## 営業サプリ



営業サプリでは授業に加え、演習・ミーティングといった**実践と**、  
コーチからの**フィードバック**を繰り返し、習得したことが現場で  
自然に出てくる状態まで繰り返し学習。「**わかった**」を「**でき  
た**」に昇格させます。

# コース一覧

育成の4ステップに対応したコースをご用意しています。

## ベーシックコース

営業の基礎となるスキルを体系的に学習

## 部下育成スキルアップコース

部下の学びを支援するコーチングや育成計画を学習

## 営業マネジメントコース

営業マネジメントを学び、やりきらせる術を身につける

## みんなで勝ちパターンコース

顧客を購買まで導く勝ちパターンを作り、チームで実践

対象者	若手営業	中堅営業	リーダー	マネジメント
テーマ	独り立ち	成果を出す	メンバー指導	チームづくり マネジメント
コース	<b>ベーシックコース</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業とは</li> <li>● 会社紹介</li> <li>● 商品説明</li> <li>● お客様を知る</li> <li>● 商談の進め方</li> <li>● 提案書づくり</li> <li>● クロージング</li> <li>● アフターフォロー etc...</li> </ul>		<b>営業マネジメントコース</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業戦略と営業戦術の立て方</li> <li>● 営業プロセスマネジメントと目標マネジメント</li> <li>● 営業会議・営業同行・個別指導の方法</li> <li>● 強い営業組織の作り方 etc...</li> </ul>	
	アドバンストコース（開発中）		<b>部下育成スキルアップコース</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 教えるスキル</li> <li>● 問いかけるスキル</li> <li>● フィードバックスキル</li> <li>● 聴くスキル</li> <li>● 考えさせるスキル etc...</li> </ul>	
	<b>みんなで勝ちパターンコース</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 成約に至る営業シナリオの作り方</li> <li>● 勝ちパターン営業を実践できるシクミとシカケ</li> </ul>			

# くわしくはこちらから

より詳細なご紹介資料はこちらからダウンロードしていただけます。



資料をダウンロードする ▶

## オンラインだから営業力がアップする 営業サプリーで売れる営業に

サービスサイトを見る ▶

お問い合わせ ▶

