営業サプリ 営業教育白書 vol.2

1～5年目営業パーソン181名のアンケートを分析！

# イマドキの若手営業はどう感じる？
# 営業スキル教育の効果と必要性

～若手営業パーソンの育成に関する調査報告書2022～

2022年7月

株式会社サプリ

営業サプリ

# 目次


調査概要 … p.3

営業スキルについての考え方 … p.8

営業スキル研修について ...p.13

現場での営業スキル教育について …p.19

営業スキルの自習について …p.23

営業スキルの習得度に関する分析 …p.26

今後の営業スキルの習得について …p.35

総括 …p.39

# 調査概要

# 調査概要

| | |
|---|---|
| **調査目的** | 「営業サプリ」を提供する株式会社サプリは、営業スキルおよび営業マネジメントスキルを習得することができる法人向けオンライン&マンツーマン営業研修です。<br>本調査では若手営業パーソンの方に自身が受けている営業教育の現状や、それを受けての営業スキルの現状、今後期待していることを伺い、調査データとしてまとめてお伝えすることで、各企業における上司・部下双方にとって効力感のある営業教育の促進、営業教育の取り組みの活性化にお役立ていただくことを目的としています。 |
| **調査対象** | 営業部署に所属される、営業経験5年以内の一般社員　181名 |
| **調査手法** | インターネット調査 |
| **調査時期** | 2022年6月 |
| **調査結果の見方** | • nは回答者数を表しています。<br>• 回答率(％)は小数点第2位を四捨五入し、小数点第1位までを表示しています。このため、合計数値は必ずしも100％とはならない場合があります。<br>• 設問の回答には、単一回答と複数回答があります。複数回答の設問は、回答率(％)の合計が100％を超える場合があります。 |

# 設問一覧

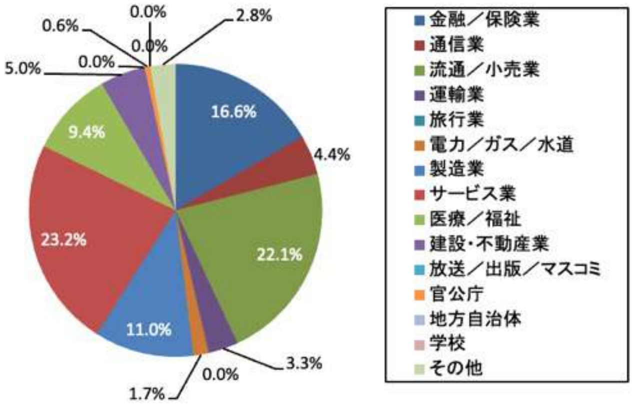
| No | 質問 |
|---|---|
| 1 | 仕事をする上で、どのようなことを重視していますか？ |
| 2 | 営業にとって、あげたような営業スキルを身につけることは必要だと思いますか？ |
| 3 | あなたの会社の営業では、どのような営業スキルが重視されていますか？ |
| 4 | 前の質問で出てきた営業スキルについて、自分はどのぐらいできていると思いますか。 |
| 5 | 今後強化したい、更に身につけたい具体的なスキルはありますか？ |
| 6 | 会社が用意した営業スキル研修を受講していますか？ |
| 7 | 受講している／した営業スキル研修の運営は社内・社外の研修会社どちらで行っていますか？ |
| 8 | 受講している／した営業スキル研修はどのような形式のものですか。 |
| 9 | 受講している／した営業スキル研修について、満足していますか？ |
| 10 | 前問で「やや満足していない」もしくは「満足していない」を選んだ理由をお教えください。 |
| 11 | 営業スキル研修を受講したい／したかったと感じていますか？ |
| 12 | なぜ営業スキル研修を受講したい／したかったと感じているのですか？ |

| No | 質問 |
|---|---|
| 13 | 先輩・上司から営業スキルを教えてもらっていますか？ |
| 14 | 先輩・上司から営業スキルを教えてもらう際、どのように教えてもらっていますか？ |
| 15 | 現在の先輩・上司の教え方について、満足していますか？ |
| 16 | 現在の先輩・上司の教え方について、どういった点で満足していないのですか？ |
| 17 | 先輩・上司からスキルを教えてほしいと思いますか？ |
| 18 | 前問で「そう思う」もしくは「ややそう思う」を選んだ理由をお教えください。 |
| 19 | 会社から用意されている以外のもので、自主的に営業スキルを学んでいますか？ |
| 20 | 自分で学習をする際、どのように学習をしていますか？ |
| 21 | 自分での学習について、満足していますか？ |
| 22 | 前問で「やや満足していない」もしくは「満足していない」を選んだ理由をお教えください。 |
| 23 | 営業スキルの習得について、今後どのような機会を増やしていきたいですか？ |
| 24 | 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？ |
| 25 | 営業スキルの習得について、今後、会社により力をいれてほしいことはどれですか？ |

# 回答者属性

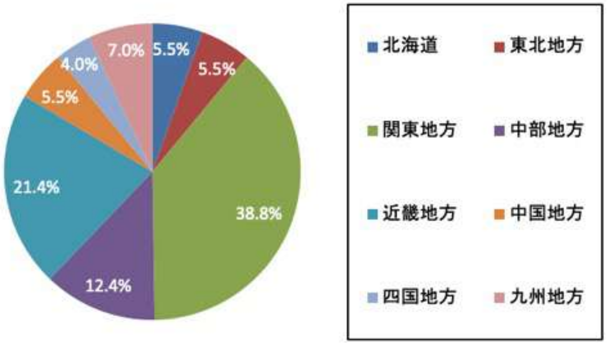
営業部署に所属される、営業経験5年以内の一般社員の方181名にアンケート調査を行いました。

## 業種



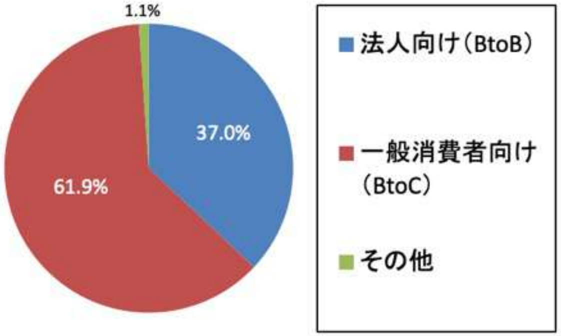

業種は多い順にサービス業、流通／小売、金融・保険業と続く

## 勤務地



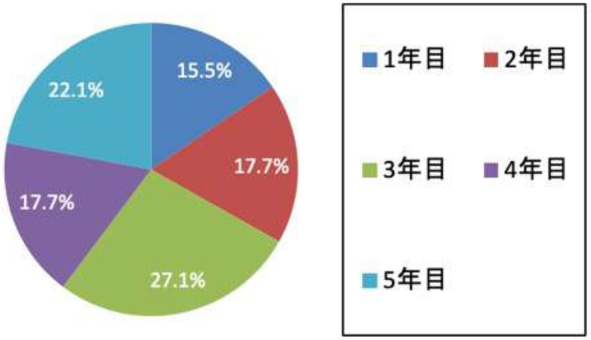

勤務地は多い順に関東、近畿、中部

## 販路




BtoC営業をされている方が6割程度を占めた

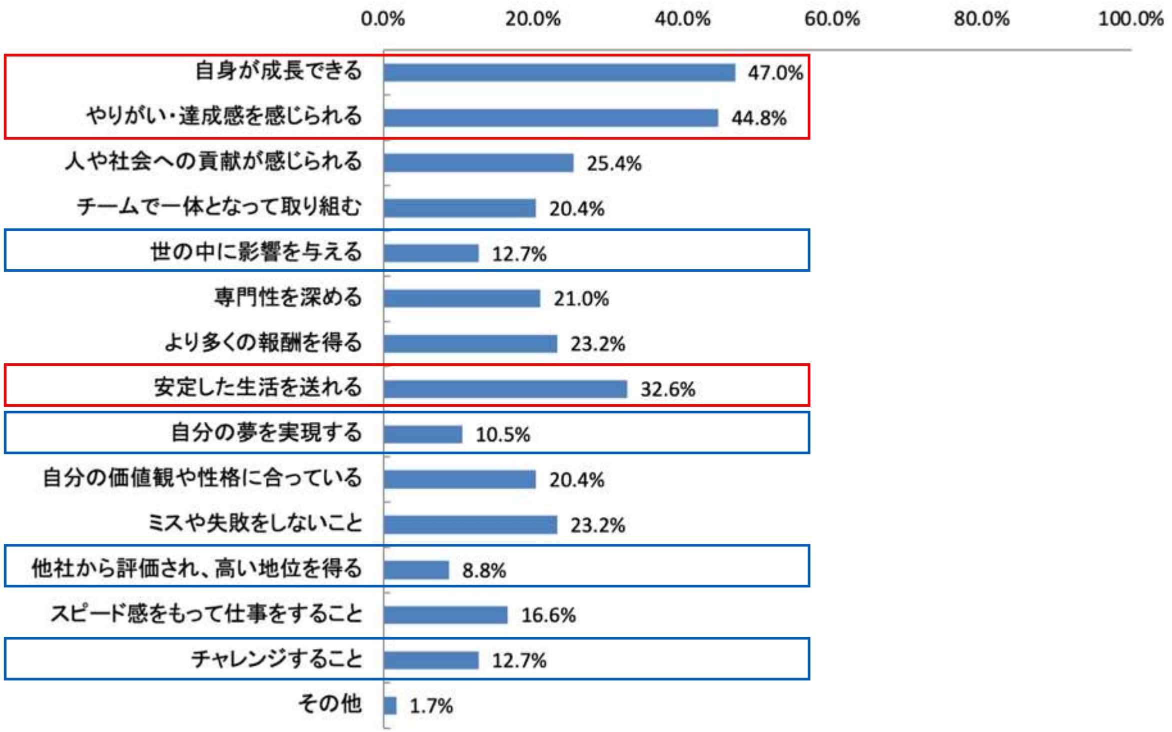
## 営業経験年数




3年目がやや多いものの、営業経験1～5年目まで
バランスよく回答を得られた

# 仕事をする上で重視していることは？

Q.1　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）




*POINT*

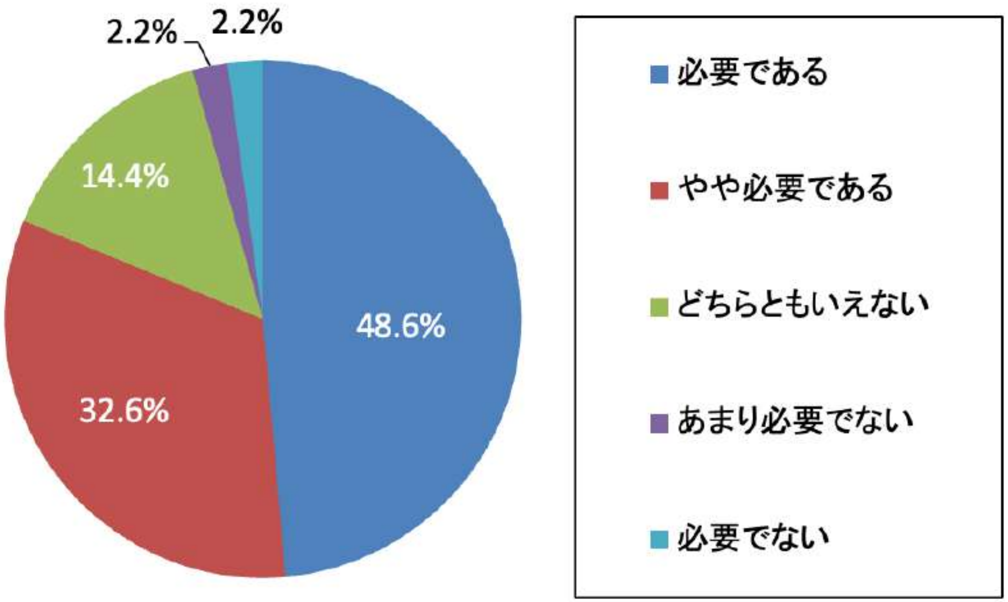
## 成長・やりがいを重視している一方、着実に仕事をこなしたい

- 「自身が成長できる」「やりがい・達成感を感じられる」に票が集まり、成長・やりがいを重視しているという結果に。
- 一方で「安定した生活を送れる」が3位に入ったほか、「他者から評価され、高い地位を得る」「自分の夢を実現する」「世の中に影響を与える」「チャレンジをする」という回答は少なく、「着実に仕事をこなしたい」姿勢も垣間見えた。

# 営業スキルについての考え方

# 営業スキルは必要？

Q.2　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）



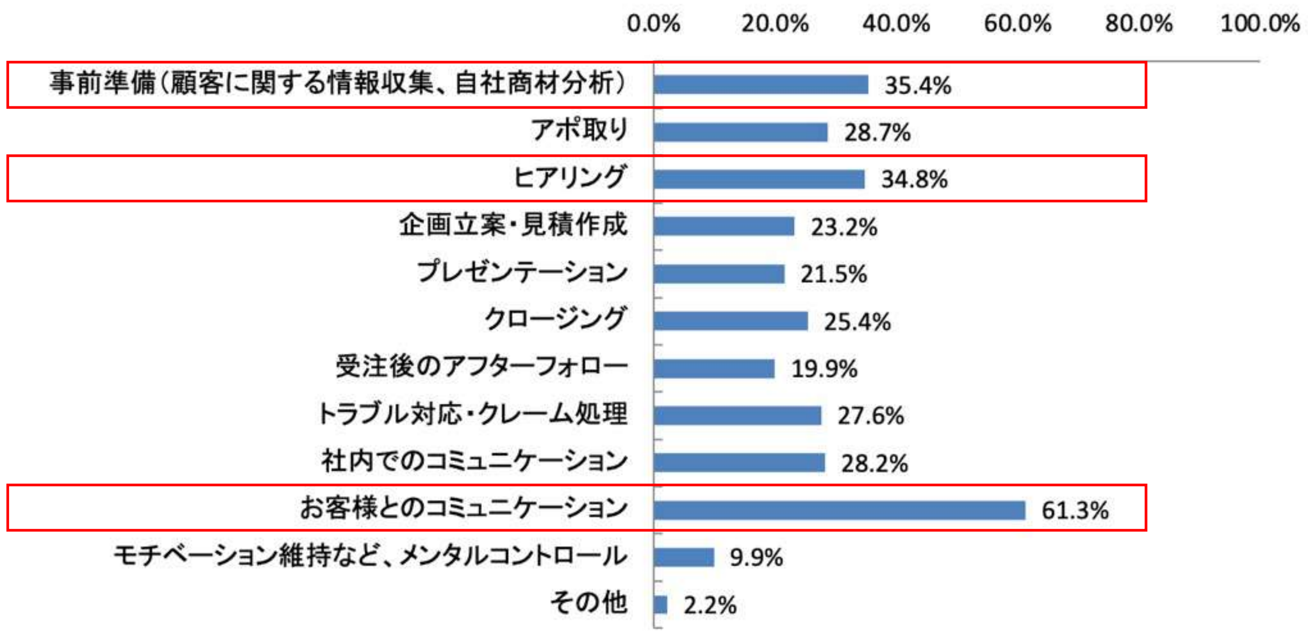

***POINT***

## 80%以上が営業スキルは「必要」と回答

- 「必要である」「やや必要である」をあわせると81.2%が営業スキルを身につけることは必要であると感じている事がわかった。
- 「営業はセンスであり、スキルは関係ない」といった考えは若手営業パーソンの中ではすでに少なく、スキルを身につけることが成果につながると考えていると見られる。

# 重視されている営業スキルは？

Q.3　あなたの会社の営業では、どのような営業スキルが重視されていますか？（n=181）



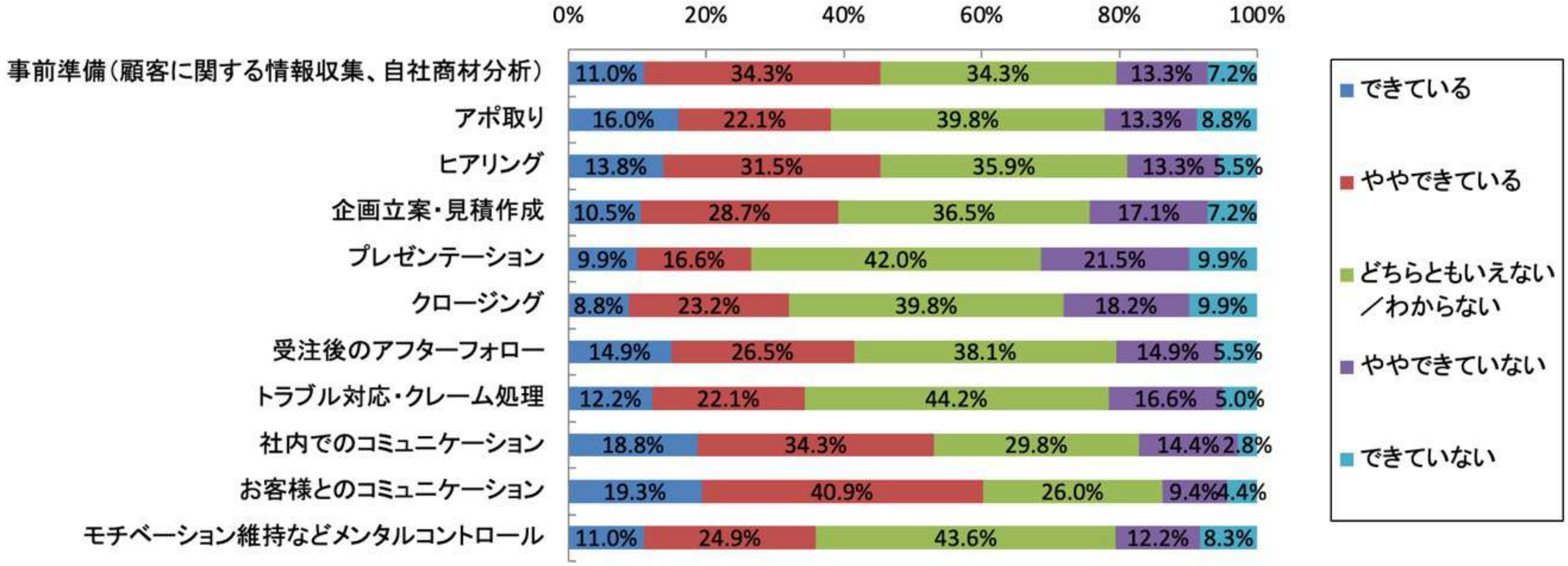

***POINT***

## 60%以上の会社で「お客様とのコミュニケーション」スキルを重視

- すべての項目に満遍なく票が入ったが、「お客様とのコミュニケーション」スキルが重視されているという回答が他項目の1.5～2倍の票を集めた。
- 以降、事前準備・ヒアリングと続き、商談の前半工程のスキルに重きをおかれている様子が伺える。

# 重視されている営業スキルは？

Q.4　前の質問に出てきた営業スキルについて、自分がどのくらいできていると思いますか？（n=181）



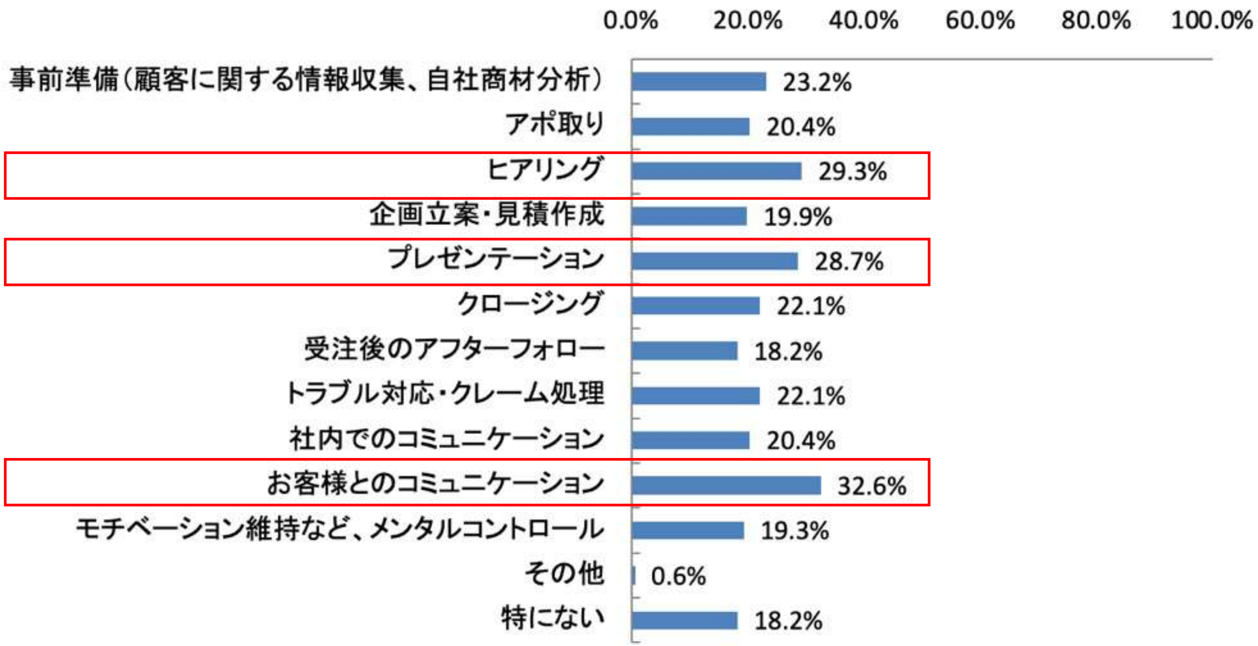

***POINT***

## 重視されるスキルとほぼ比例、一方でスキルのレベルを判断できていない可能性も

- Q.3の「重視されているスキル」とほぼ比例するような形で「できている」「ややできている」という回答が多い結果に。
- 「社内でのコミュニケーション」「お客様とのコミュニケーション」以外の項目については、「どちらとも言えない」という回答が最も多く、そもそも自身のスキルのレベルについて判断ができていないということも推測できる。

# 今後強化したいスキルは？

Q.5　今後強化したい、更に身につけたい具体的なスキルはありますか？（n=181）




***POINT***

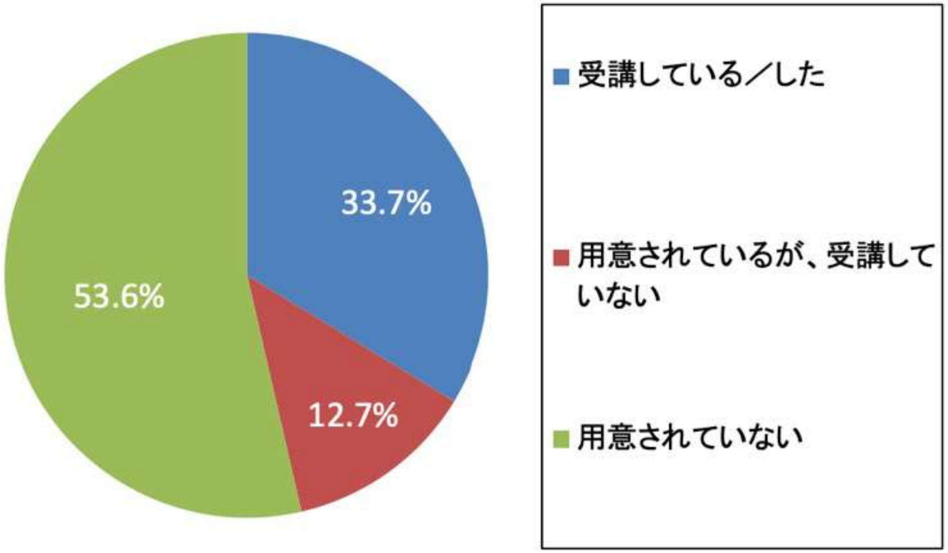
## 重視されている項目にはさらに注力、一方でプレゼンテーションが今後の課題

- 「お客様とのコミュニケーション」「ヒアリング」といった重視されている項目についてはここでも回答が多く、営業活動での必須スキルとして考えられていることが伺える。
- 一方、「重視している」という回答が少なかった「プレゼンテーション」がここでは上位となっており、今後の課題と考えられているポイントと推測される。

# 営業研修について

# 営業研修を受講していますか？

Q.6　会社が用意した営業スキル研修を受講していますか？　※マナー研修などは除きます（n=181）



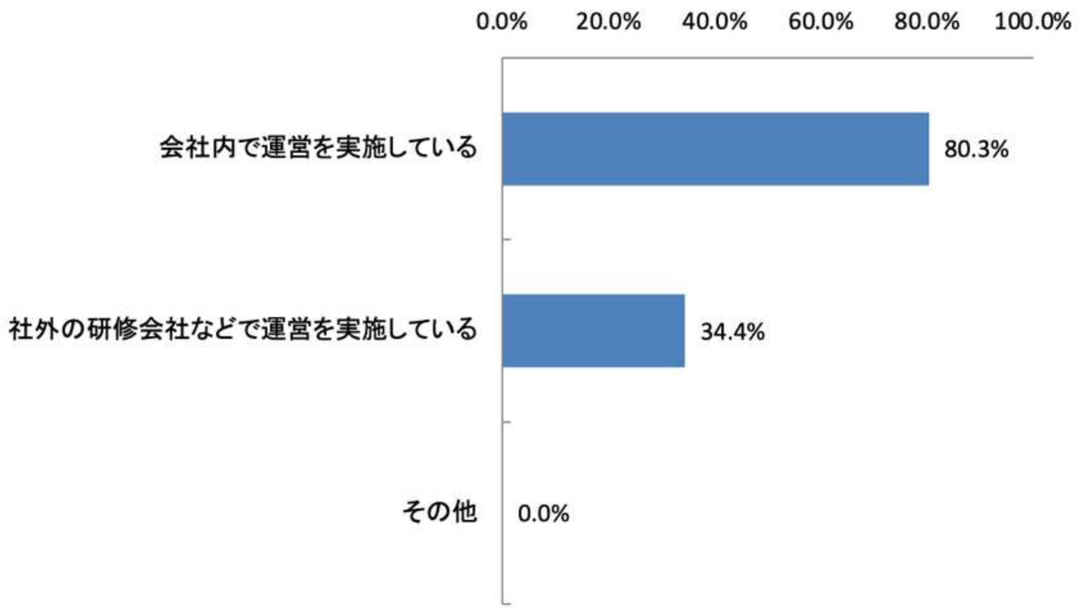

***POINT***

## 34%が営業研修を受講、用意されていても受講していないケースも

- 33.7%が営業研修を受講している／したと回答した。
- 12.7%ではあるものの「用意されているが、受講していない」という回答あり。その理由は今回未調査ではあるが、営業スキルの学習について会社強制ではなく、現場や個人の自主性に委ねている状況が見られる。

# 研修は社内／社外どちらで実施？

Q.7　受講している／した営業スキル研修の運営は社内・社外の研修会社どちらで行っていますか？
（受講したと回答した方、 n=61）



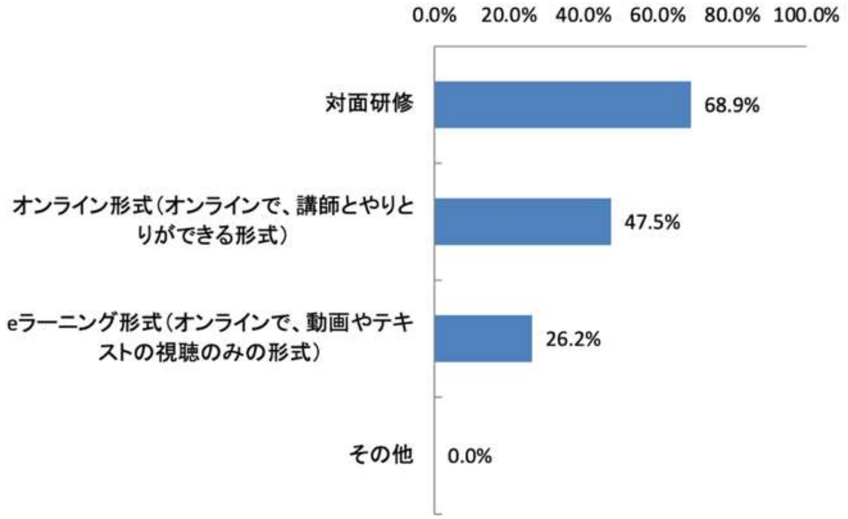

***POINT***

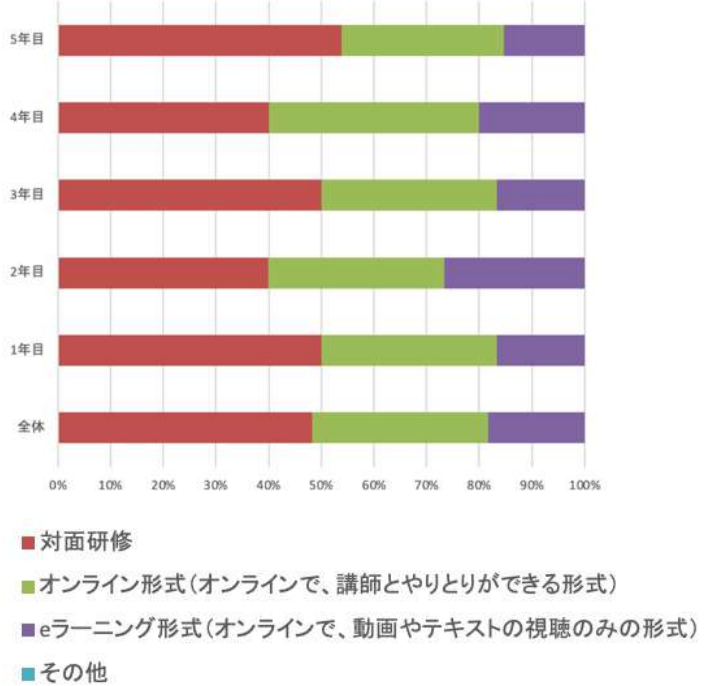
## 80%の会社が社内で営業研修を運営

- 営業研修を実施している会社のうち、社内で運営を実施している。

# 研修の形式は？

Q.8　受講している／した営業スキル研修はどのような形式のものですか？
（受講したと回答した方、複数回答あり、n=61）



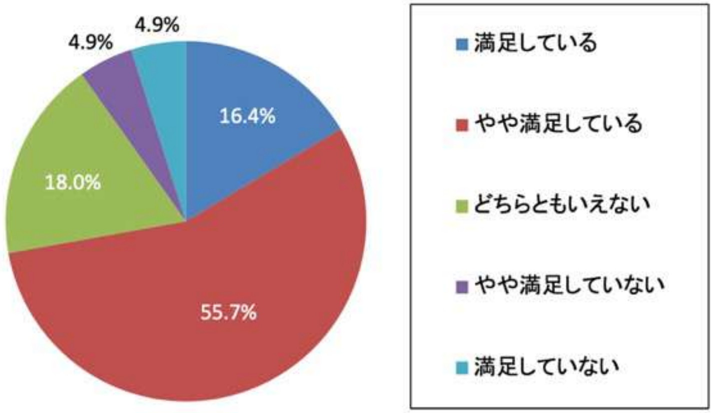

***POINT***

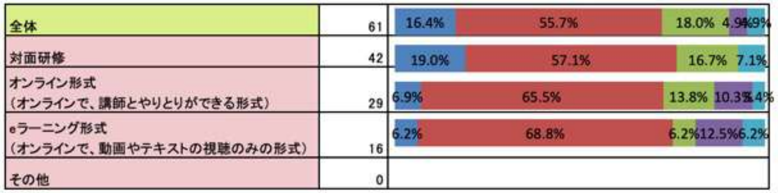
## 年次に関わらず対面形式の研修を受講した方が半数以上を占める

- 68.9が対面形式の研修を受講したと回答。一方で、オンライン形式も47.5%が受講している。
- 今回の調査対象である営業経験4〜5年目の方は、より対面形式で受講した方が多かったのではと推測したが、年次別の集計でも大きなばらつきは見られなかった。

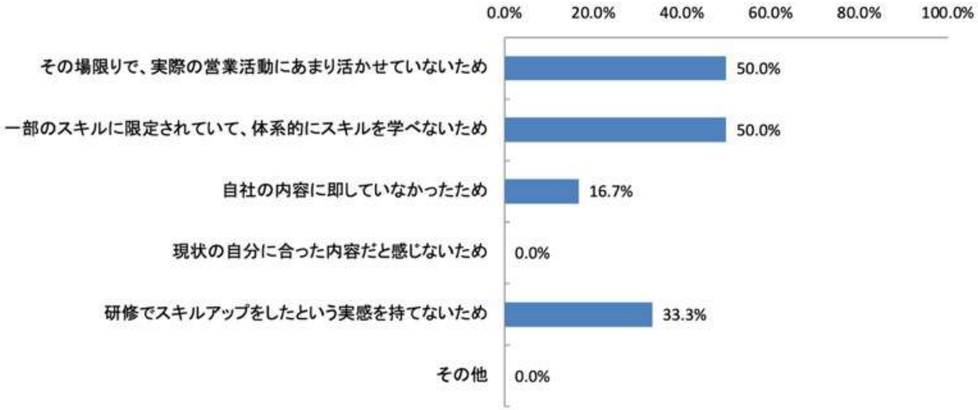
# 営業研修への満足度

Q.9　受講している／した営業スキル研修について満足していますか？（受講したと回答した方、 n=61）
Q.10 前問で「やや満足していない」もしくは「満足していない」を選んだ理由をお教えください。




▼満足していない理由




## *POINT*

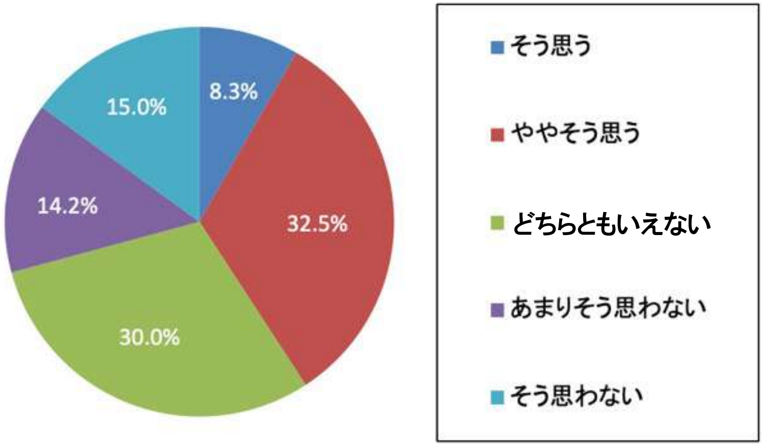
## 対面形式でより満足度が高い結果に。現場での活かし方に課題

- 72.1%が「満足している」「やや満足している」と回答。「満足している」と回答した割合は対面形式で受講した方が最も多くなった。
- 満足していない理由としては現場での効用感、学べるスキルが限定されているという点があがった。

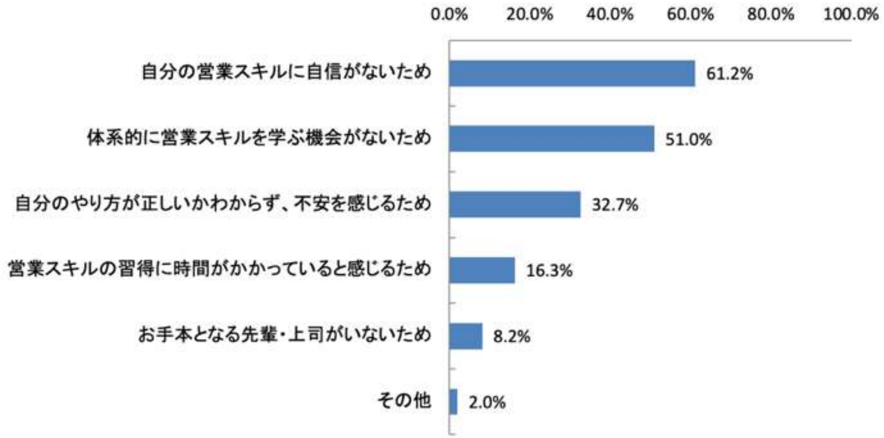
# 営業研修、受講したい？

Q.11　営業スキル研修を受講したい／したかったと感じていますか？（受講していないと回答した方、n=120）

Q.12　なぜ営業スキル研修を受講したい／したかったと感じているのですか？（したい／したかったと回答した方、n=49）




▼受講したい／したかったと回答した理由（n=49）




***POINT***

## 未受講者の41%が営業研修を受講したい／したかったと回答

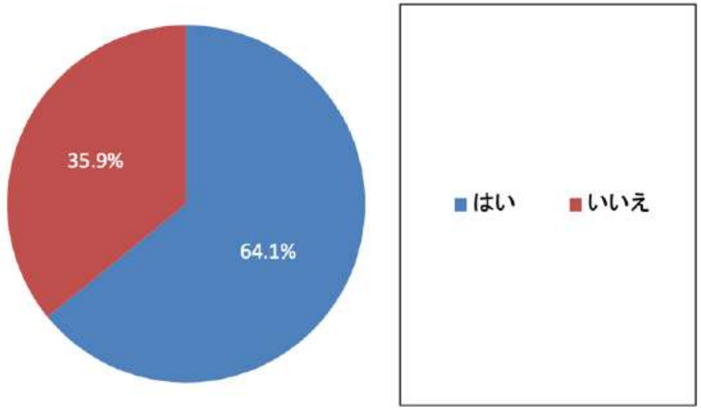
- 「そう思う」「ややそう思う」との回答は40.8%となった。
- 受講したい理由としては「自分の営業スキルに自信がない」「体系的に学びたい」「自分のやり方に不安がある」に票があつまった。まずは正解を知ることで、「着実に仕事をしていきたい」若手の姿勢が垣間見える結果となった。

# 現場での営業スキル教育について

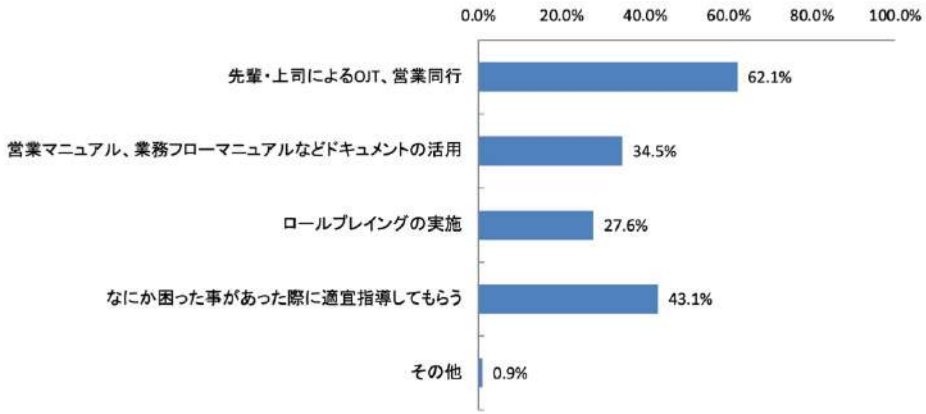
# 営業スキルを教えてもらっていますか？

Q.13　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）

Q.14　スキルを教えてもらう際、どのように教えてもらっていますか？（教えてもらっていると回答した方、n=116）




▼先輩・上司からの教え方（n=116）




## *POINT*

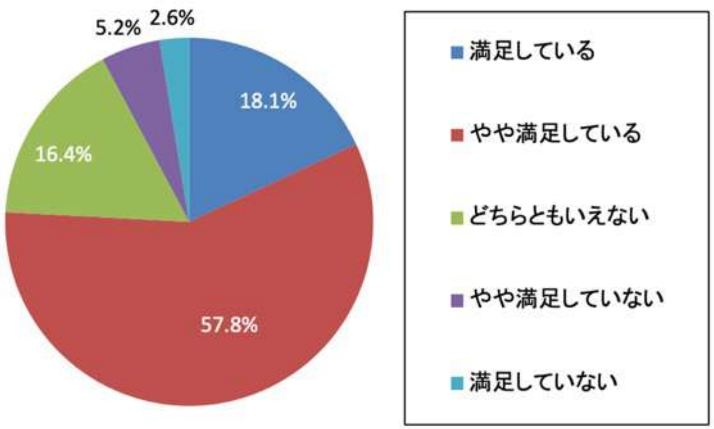
### 64%が教えてもらっており、教え方はOJTが主流

- 64.1%が営業スキルを先輩・上司から教えてもらっている。さらにその中の62.1%の方がOJTで先輩・上司から営業スキルを教えてもらっており、営業現場でのメンバー育成ではOJTが主流であり続けていることが伺える。
- 一方で、3人に1人が現場で先輩・上司からの指導を受けられていない状況にあるということもわかった。

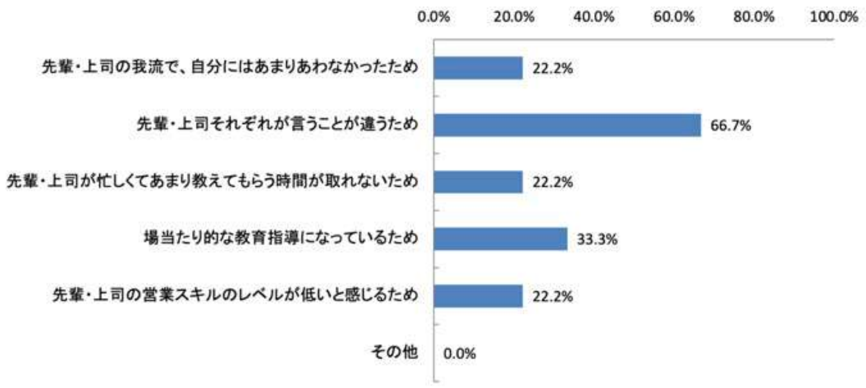
# 先輩・上司の教え方に満足している？

Q.15　現在の先輩・上司の教え方について、満足していますか？（教えてもらっていると回答した方、n=116）

Q.16　どういった点で満足していないのですか？（満足していない、やや満足していないと答えた方、n=9）




▼満足していない理由（n=9）




***POINT***

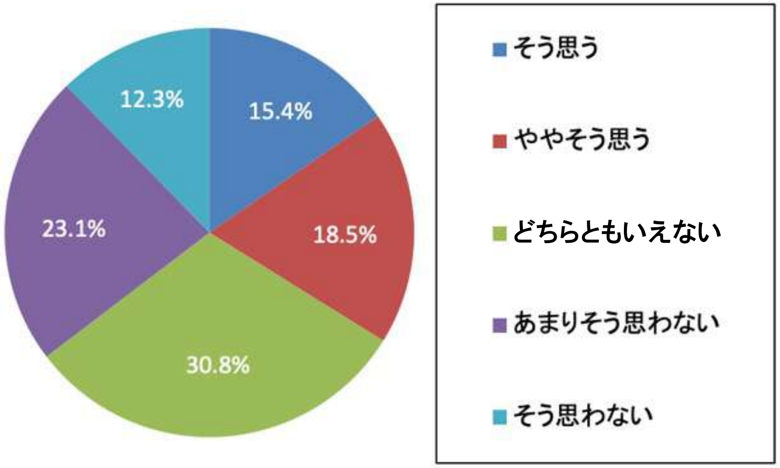
## 76%が満足していると回答、一方で「教え方のばらつき」に不満

- 75.9%が「満足している」「やや満足している」と回答。
- 回答数自体が少ないものの、満足してない理由としては「教えてくれる人によってそれぞれ言うことが違う」という回答が最も多く、現場教育のデメリットが現れた結果となった。

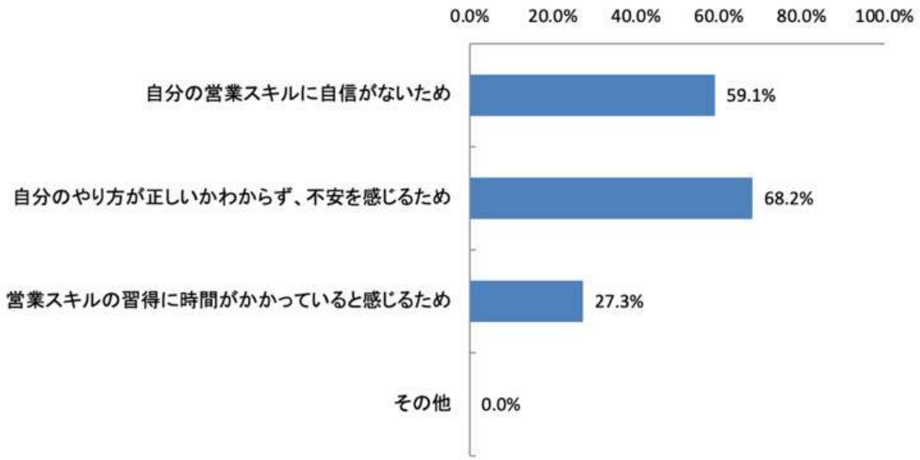
# 先輩・上司からスキルを教えてほしい？

Q.17　先輩・上司からスキルを教えてほしいと思いますか？（教えてもらっていないと回答した方、n=65）

Q.18　「そう思う」もしくは「ややそう思う」を選んだ理由をお教えください。（そう思う、ややそう思うと答えた方、n=22）




▼教えてほしい理由（n=22）




***POINT***

## 35%が教えてほしいと回答、「自信のなさ」が理由

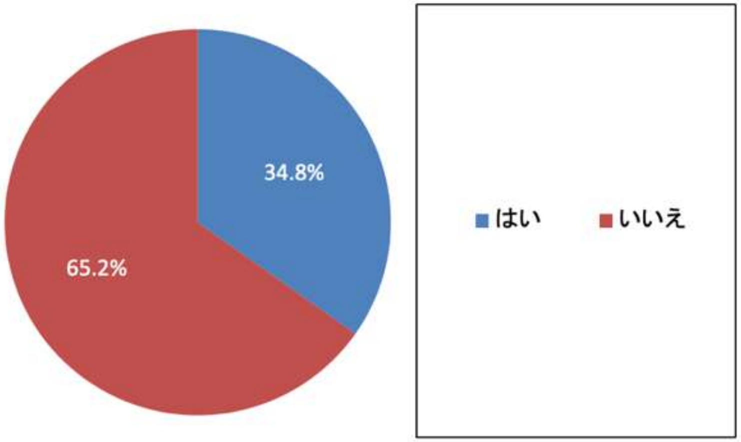
- 営業スキルを教えてもらっていない方のうち、34.9%が「そう思う」「ややそう思う」と回答。
- 理由としては「自信がない」「不安を感じる」という回答に票が集まり、ここでも「着実に仕事をしたい」という若手営業パーソンの心理が垣間見える。

# 営業スキルの自習について

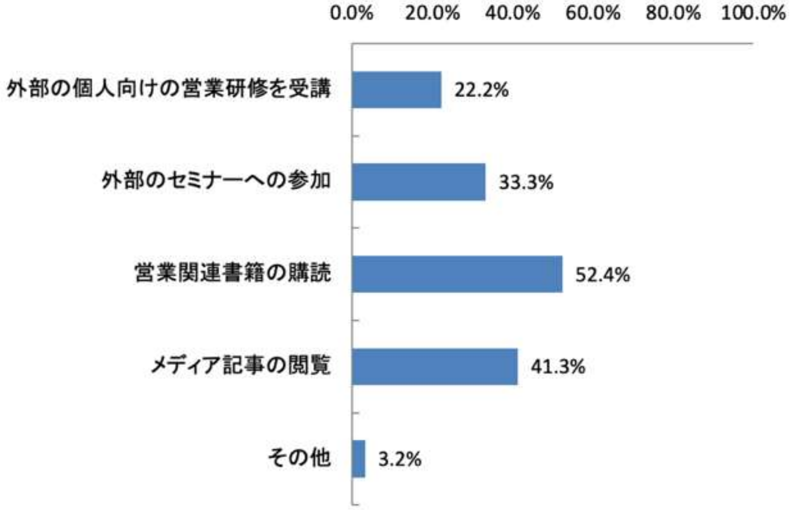
# 営業スキル、自習している？

Q.19　会社から用意されている以外のもので、自主的に営業スキルを学んでいますか？（n=181）

Q.20　自分で学習をする際、どのように学習をしていますか？（はいと答えた方、n=63）




▼自習の方法（n=63）




***POINT***

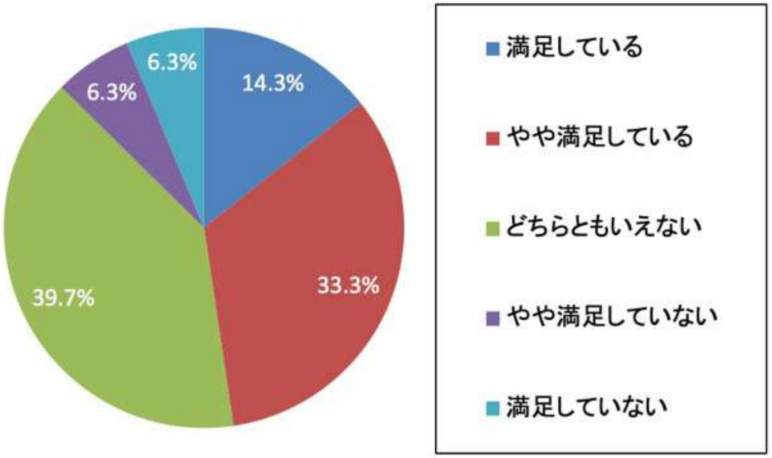
## 営業スキルを自習しているのは35%、書籍やメディアでの学習が多い

- 営業スキルを自習していると回答したのは34.8%。
- 自習方法としては営業関連書籍の購読、メディア記事の閲覧の順で多かった。

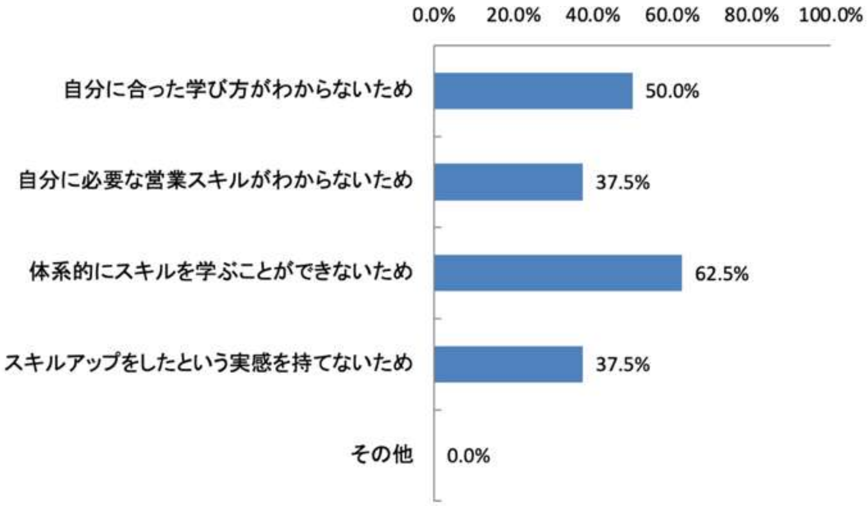
# 営業スキルの自習に満足している？

Q.21　自分での学習について、満足していますか？（自主的に学んでいると回答した方、n=63）

Q.22　「やや満足していない」「満足していない」を選んだ理由をお教えください。（自主的に学んでいると回答した方、n=63）




▼満足していない理由（n=8）




***POINT***

## 営業スキルの自習に満足しているのは48%、指針がないことが不満の要因に

- 47.6%が「満足している」「やや満足している」と回答。営業研修や現場での教育と比べると低い結果となった。
- 「体系的に学ぶことができない」「自分に合った学び方がわからない」など、自習ゆえにどのように学んでいいかといった不安が満足度の低さにつながっている。

# 営業スキルの習得度に関する分析

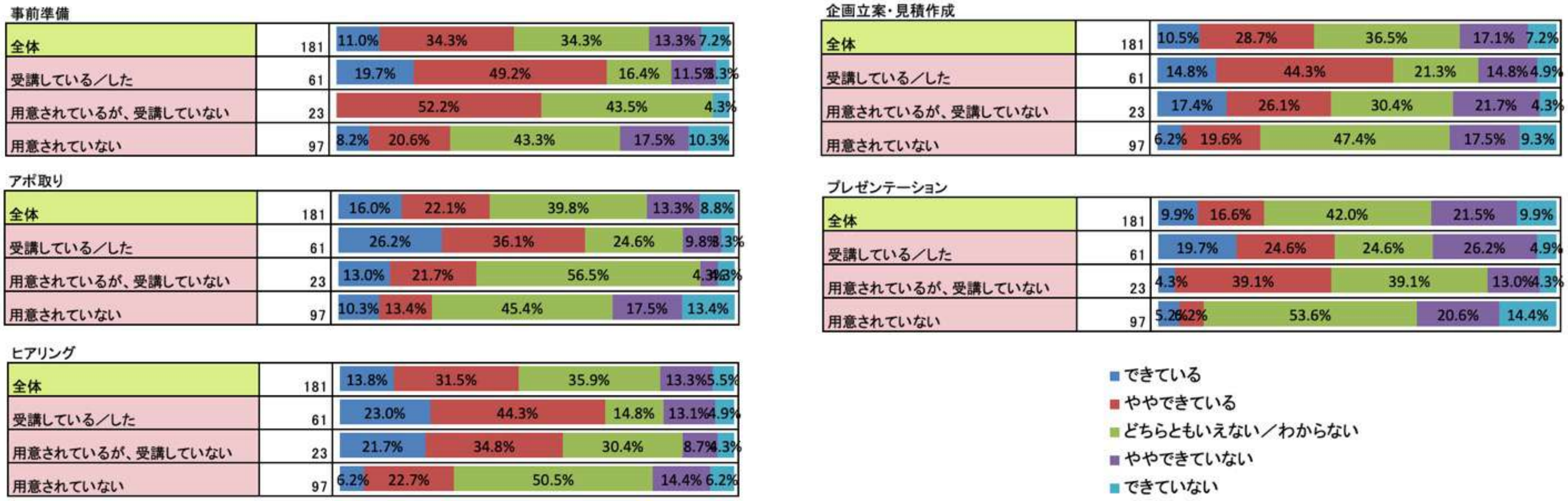
# 研修の受講有無とスキルの習得度の関係性（1/2）

「各スキルについてどれぐらいできているか」「営業研修を受講しているか」についてクロス集計を行いました。

***POINT***

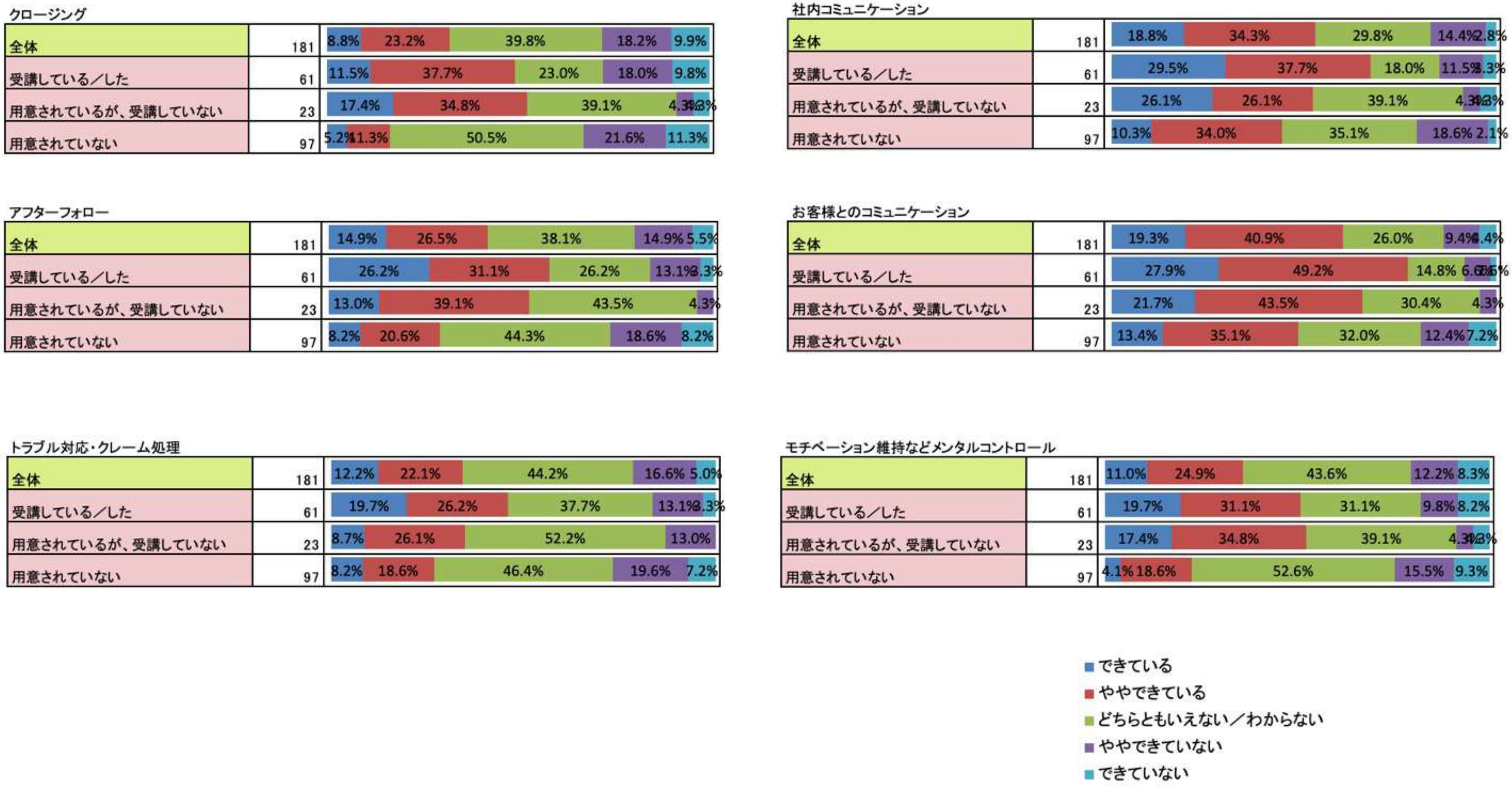
## 研修受講者の方が多くのスキル項目で「できている」と回答

- クロージング、メンタルコントロール以外の10項目で、営業研修を受講している／した方のほうが、それぞれの営業スキルについて「できている」「ややできている」と回答した割合が高くなった。
- Q.12で「営業スキルに自信がないので営業研修を受講したかった」との回答を得たが、このクロス集計からも営業研修がスキルに対する自信につながり「できている」という回答が増えたと推察できる。営業研修とスキルについての自信との関係性を裏付ける形となった。



# 研修の受講有無とスキルの習得度の関係性（2/2）

「各スキルについてどれぐらいできているか」「営業研修を受講しているか」についてクロス集計を行いました。
※前ページの続き



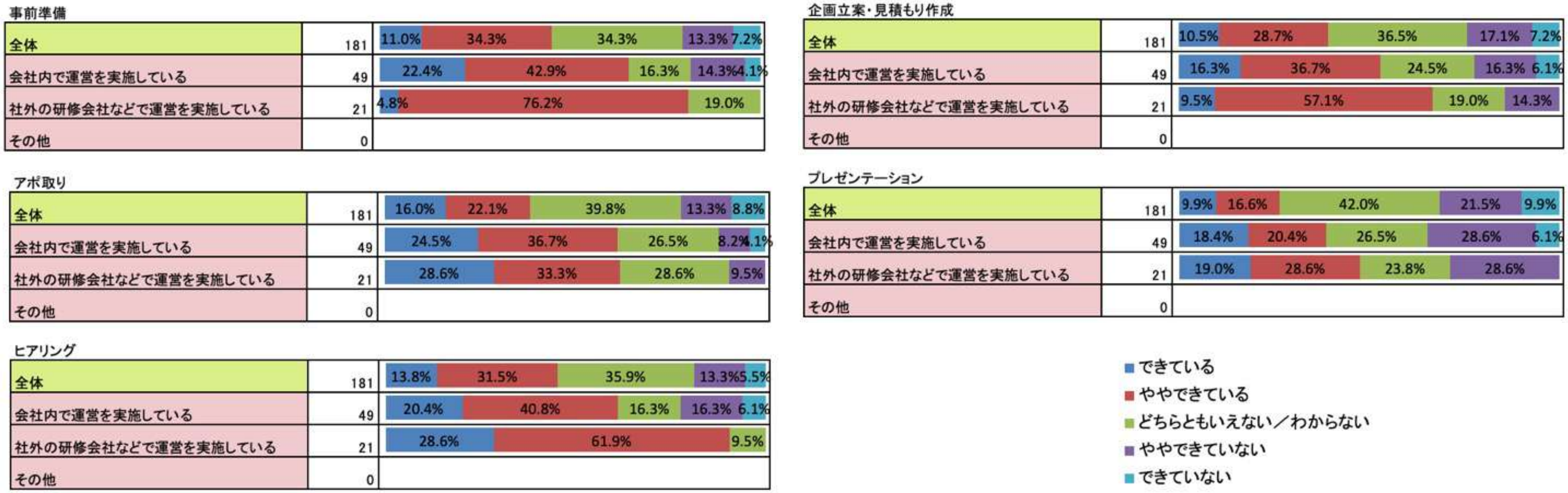
# 研修の運営元とスキルの習得度の関係性（1/2）

「各スキルについてどれぐらいできているか」「営業研修を社内／社外どちらで行っているか」についてクロス集計を行いました。

***POINT***

## 社外研修の受講者のほうが多くの項目で「できている」と回答

- 社内コミュニケーション以外の11項目で、社外の研修会社が運営を実施している営業研修の受講者のほうが、それぞれの営業スキルについて「できている」「ややできている」と回答した割合が高くなった。
- 社外のノウハウも取り入れることで、社内外で通ずる営業スキルとして自信が強化されたと推察する。



# 研修の運営元とスキルの習得度の関係性（2/2）

「各スキルについてどれぐらいできているか」「営業研修を社内／社外どちらで行っているか」についてクロス集計を行いました。（前ページの続き）

# 研修の形式とスキルの習得度の関係性（1/2）

「各スキルについてどれぐらいできているか」「営業研修の形式」についてクロス集計を行いました。

## POINT

**オンライン、eラーニングの受講者の方が多くの項目で「できている」と回答**

- 事前準備、ヒアリング、企画立案・見積作成、プレゼンテーション、アフターフォロー、トラブル対応・クレーム処理、社内コミュニケーションの項目で、オンライン形式・eラーニングのほうが「できている」「ややできている」という回答者が多い結果に。
- 必ずしも対面研修の方が優れているというわけではなく、受講者の特性や教育内容により使い分けることでより効果を伸ばすことが期待できる。

事前準備

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 11.0% | 34.3% | 34.3% | 13.3% | 7.2% |
| 対面研修 | 42 | 19.0% | 45.2% | 19.0% | 14.3% | 2.4% |
| オンライン形式（オンラインで、講師とやりとりができる形式） | 29 | 20.7% | 51.7% | 17.2% | 6.9% | 3.4% |
| eラーニング形式（オンラインで、動画やテキストの視聴のみの形式） | 16 | 12.5% | 68.8% | 6.2% | 6.2% | 6.2% |
| その他 | 0 | | | | | |

企画立案・見積作成

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 10.5% | 28.7% | 36.5% | 17.1% | 7.2% |
| 対面研修 | 42 | 11.9% | 40.5% | 28.6% | 14.3% | 4.8% |
| オンライン形式（オンラインで、講師とやりとりができる形式） | 29 | 17.2% | 41.4% | 17.2% | 20.7% | 3.4% |
| eラーニング形式（オンラインで、動画やテキストの視聴のみの形式） | 16 | 6.2% | 50.0% | 18.8% | 18.8% | 6.2% |
| その他 | 0 | | | | | |

アポ取り

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 16.0% | 22.1% | 39.8% | 13.3% | 8.8% |
| 対面研修 | 42 | 26.2% | 35.7% | 28.6% | 7.1% | 2.4% |
| オンライン形式（オンラインで、講師とやりとりができる形式） | 29 | 20.7% | 34.5% | 27.6% | 13.8% | 3.4% |
| eラーニング形式（オンラインで、動画やテキストの視聴のみの形式） | 16 | 18.8% | 37.5% | 25.0% | 12.5% | 6.2% |
| その他 | 0 | | | | | |

プレゼンテーション

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 9.9% | 16.6% | 42.0% | 21.5% | 9.9% |
| 対面研修 | 42 | 14.3% | 26.2% | 23.8% | 31.0% | 4.8% |
| オンライン形式（オンラインで、講師とやりとりができる形式） | 29 | 24.1% | 20.7% | 27.6% | 24.1% | 3.4% |
| eラーニング形式（オンラインで、動画やテキストの視聴のみの形式） | 16 | 31.2% | 12.5% | 18.8% | 31.2% | 6.2% |
| その他 | 0 | | | | | |

ヒアリング

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 13.8% | 31.5% | 35.9% | 13.3% | 5.5% |
| 対面研修 | 42 | 14.3% | 52.4% | 14.3% | 14.3% | 4.8% |
| オンライン形式（オンラインで、講師とやりとりができる形式） | 29 | 31.0% | 41.4% | 13.8% | 10.3% | 3.4% |
| eラーニング形式（オンラインで、動画やテキストの視聴のみの形式） | 16 | 18.8% | 62.5% | 6.2% | 6.2% | 6.2% |
| その他 | 0 | | | | | |

■できている
■ややできている
■どちらともいえない／わからない
■ややできていない
■できていない

# 研修の形式とスキルの習得度の関係性（2/2）

「各スキルについてどれぐらいできているか」「営業研修の形式」についてクロス集計を行いました。
（前ページの続き）

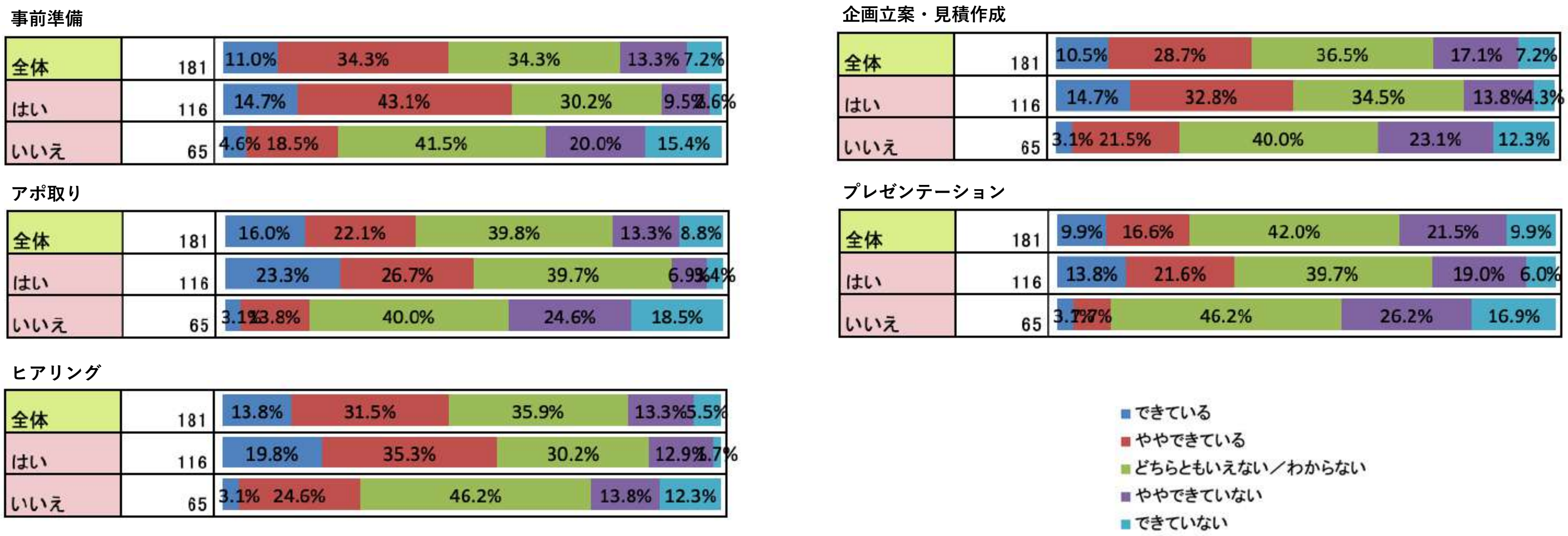
# 現場教育と研修の形式とスキルの習得度の関係性（1/2）

「各スキルについてどれぐらいできているか」「先輩・上司からスキルを教わっているか」についてクロス集計を行いました。

***POINT***

## すべての項目で教わっている方のほうが「できている」と回答

- すべての項目について「先輩・上司からスキルを教わっている」と回答した方のほうが「できている」「ややできている」と回答した割合が高くなった。
- 「できている」「ややできている」と回答した合計値の差は最大で37.1%にもなり、営業研修の受講有無よりも差異が大きい結果に。日々の業務の中でフィードバックをもらうことにより、スキルの高まりを感じやすいと推察できる。



# 現場教育と研修の形式とスキルの習得度の関係性（1/2）

「各スキルについてどれぐらいできているか」「先輩・上司からスキルを教わっているか」についてクロス集計を行いました。

クロージング

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 8.8% | 23.2% | 39.8% | 18.2% | 9.9% |
| はい | 116 | 11.2% | 28.4% | 38.8% | 15.5% | 6.0% |
| いいえ | 65 | 4.6% | 13.8% | 41.5% | 23.1% | 16.9% |

社内コミュニケーション

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 18.8% | 34.3% | 29.8% | 14.4% | 2.8% |
| はい | 116 | 25.9% | 40.5% | 25.9% | 6.0% | 1.7% |
| いいえ | 65 | 6.2% | 23.1% | 36.9% | 29.2% | 4.6% |

アフターフォロー

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 14.9% | 26.5% | 38.1% | 14.9% | 5.5% |
| はい | 116 | 18.1% | 34.5% | 37.9% | 7.8% | 1.7% |
| いいえ | 65 | 9.2% | 12.3% | 38.5% | 27.7% | 12.3% |

お客様とのコミュニケーション

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 19.3% | 40.9% | 26.0% | 9.4% | 4.4% |
| はい | 116 | 25.9% | 45.7% | 21.6% | 5.2% | 1.7% |
| いいえ | 65 | 7.7% | 32.3% | 33.8% | 16.9% | 9.2% |

トラブル対応・クレーム処理

| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 12.2% | 22.1% | 44.2% | 16.6% | 5.0% |
| はい | 116 | 15.5% | 26.7% | 45.7% | 8.6% | 3.4% |
| いいえ | 65 | 6.2% | 13.8% | 41.5% | 30.8% | 7.7% |

モチベーション維持などメンタルコントロール

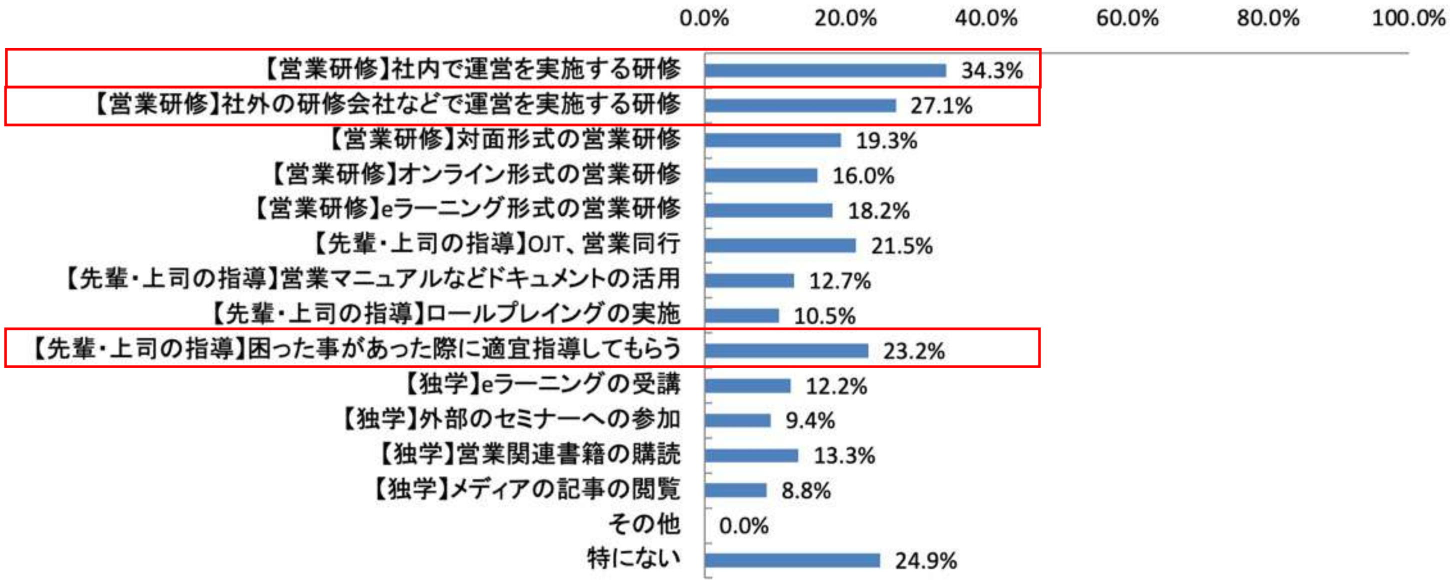
| | | できている | ややできている | どちらともいえない／わからない | ややできていない | できていない |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全体 | 181 | 11.0% | 24.9% | 43.6% | 12.2% | 8.3% |
| はい | 116 | 13.8% | 31.9% | 41.4% | 8.6% | 4.3% |
| いいえ | 65 | 6.2% | 12.3% | 47.7% | 18.5% | 15.4% |

■できている
■ややできている
■どちらともいえない／わからない
■ややできていない
■できていない

# 今後の営業スキルの習得について

# どのように営業スキルを学びたい？

Q.23　営業スキルの習得について、今後どのような機会を増やしていきたいですか？（n=181）



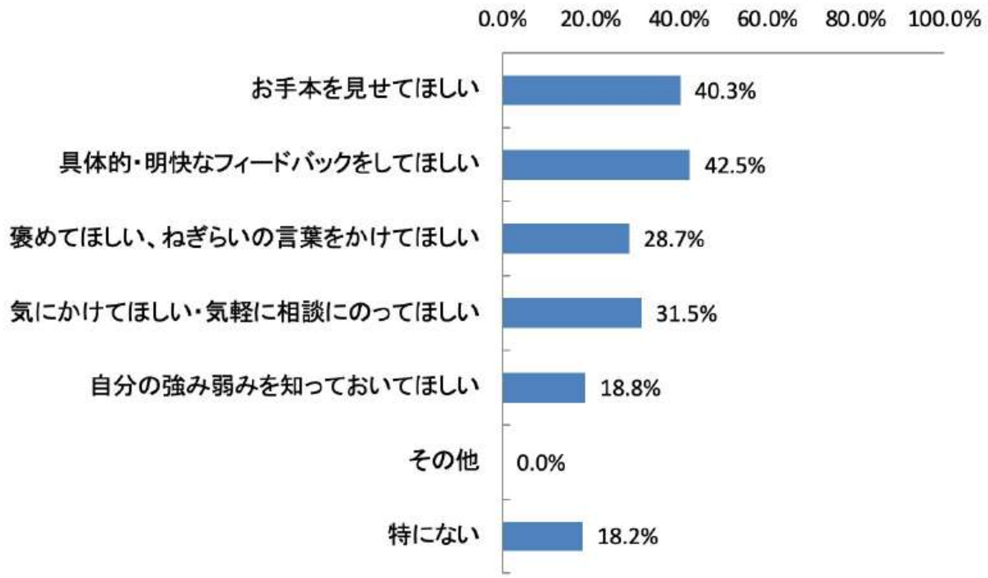

***POINT***

## 営業研修や先輩・上司からの個別指導など、「上」からの働きかけを求めている

- 社内・社外の「営業研修の実施」、「先輩・上司からの指導」など、上から教えてもらいたいという回答が多かった。
- また、「社内で運営を実施する研修」のほうが得票が多いほか、「先輩・上司から適宜指導してもらう」が続いており、一般的な営業スキルだけではなく「自社の営業スキル」を身に着けたいという要望も垣間見える。

# 期待する先輩・上司の関わり方

Q.24　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）



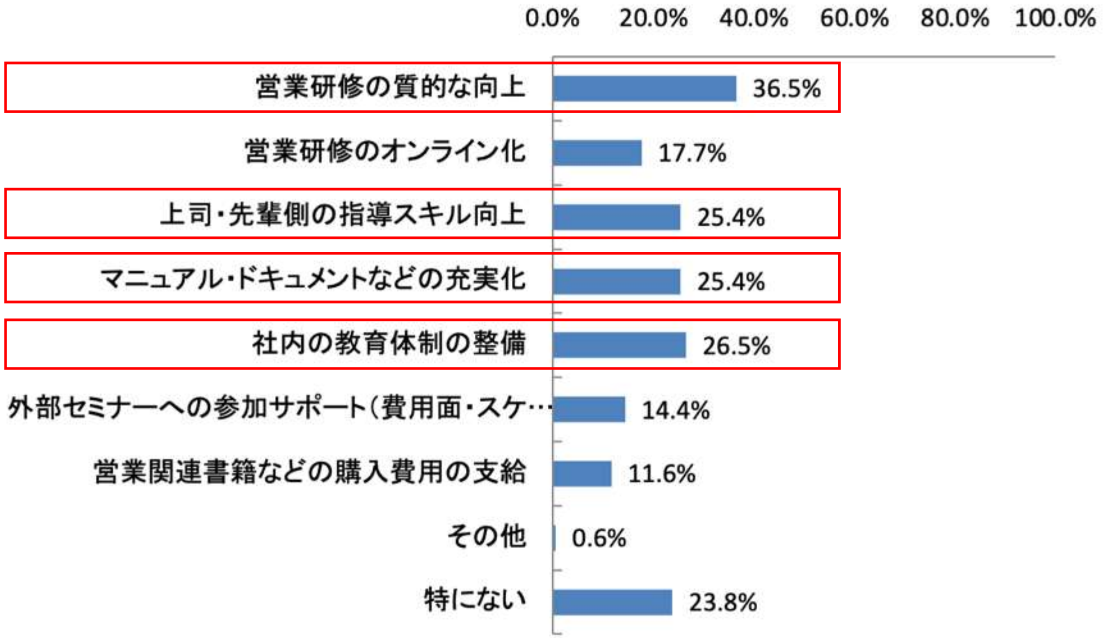

*POINT*

## 先輩・上司に求められるのは「お手本」

- 40.3%が「お手本を見せてほしい」と回答。自分のやり方に自信がなく「答えを知りたい」若手営業パーソンの考え方が現れている。
- 一方で、「フィードバック」も求められており、Q.1で回答の多かった「成長意欲」の高さも見える結果となった。

# 会社からどのようなサポートがほしい？

Q.25　営業スキルの習得について、今後、会社により力をいれてほしいことはどれですか？（n=181）




***POINT***

## 営業研修の質の向上が求められるほか、教育体制の整備にも要望あり

- 「営業研修の質的な向上」が最も多い回答となった。
- また、「指導スキルの向上」「マニュアル・ドキュメントの充実化」「教育体制の整備」など、ここでも自主性に任せない、会社としての教育体制を整えてほしいという要望も明らかになった。

# 総括

# 総括

## 成長意欲が高い一方、着実にスキル・業績を高めていきたい若手営業パーソン

- 若手営業パーソンは成長意欲が高い一方で、大きな欲は持たず、着実に仕事をしていきたいと考えています。
- 営業活動を進めている中で、自分のスキルややり方に自信がない・不安を抱えている姿が垣間見えました。

## 営業は教えるほどスキルが高まる・自信がつく
## 営業研修だけでなく、現場での教育がスキル・自信を身につけるポイント

- 若手営業パーソンは「営業はセンス」とは思っておらず、また事実として形態に関わらず営業スキルの教育を受けている人ほど、営業スキルが高まる（できているという自信がつく）ことが明らかとなりました。
- 営業研修を受講することはもちろんのこと、日頃の現場での教育によって、より営業スキルが伸びていくのだということも見えてきました。
- 現場の教育ではお手本を見せること、そして適切なフィードバックを行うことが重要です。

## 営業研修の推進を始め、会社側からの営業教育体制の整備のアプローチが急務

- 営業研修を実施してほしいという要望が強いほか、先輩・上司からの適宜の指導など、会社側での教育体制整備の要望が多く出ています。

# 営業サプリ　ご紹介

営業サプリは、現場でのOJTが一体となった法人向けオンライン営業研修です。
先輩・上司の指導スキルを伸ばすコースもご用意しています。

### 特徴❶ 営業経験豊富な講師が監修！

営業教育一筋25年・営業関連書籍を多数執筆する大塚寿がプログラムを監修。体系的に見える化された営業スキルを徹底解説します。

### 特徴❷ オンラインでもロープレ・実践

単元ごとに演習やロープレをご用意。オンライン研修でも実践の場を設けてスキルの定着を促します。

### 特徴❸ プロとの1対1でのオンラインコーチング

マネジメント経験を積んできたベテランコーチが、各社の状況に応じて個別指導！

### 特徴❹ 「貴社の営業」も学べるダブルコーチ制

貴社内で「職場コーチ」と呼ばれる内部コーチを設定いただき、ダブルコーチ体制でカリキュラムを進めます。

資料ダウンロードはこちらから

営業サプリ　研修紹介資料ダウンロード