



新規開拓通信

株式会社アイランド・ブレイン
2015年5月10日発行
VOL.31

こんにちは。株式会社アイランド・ブレインです。

この紙面が届く時は6月に入りそろそろ梅雨というころでしょうか。今年の夏も暑くなるのでしょうか、負けずに取り組んでいきたいですね。

今回の新規開拓通信は、当社の取り組む「営業力の分解」についてご紹介します。「営業」という言葉の定義は業種・企業・個人によって様々で、それがこの分野を複雑化している要因でもあります。「営業力の分解」の取り組みは、そういった複雑な営業分野の理解を進めるために有効な方法となります。

「営業力」の分解

当社では、BtoBの営業形態をとっている企業様のいわゆる「営業力」というものを、表1に示す12分野に分解をしています。また、図1は営業活動の全体像と呼ばれるもので、表1を図化したものとなり、視覚的に営業力の分野を捉えることができる図となります。

1	商品・サービス力	5	Webサイトの質	9	管理者の管理能力
2	目標設定の明確化	6	新規商談力(資料・提案書の質)	10	営業担当者の自己管理能力
3	ターゲット選定能力	7	新規商談力(トーク力・提案力)	11	営業担当者の教育体制
4	アプローチ能力	8	見込み客フォロー能力	12	営業体制・サービス提供体制

表1 営業力の分解

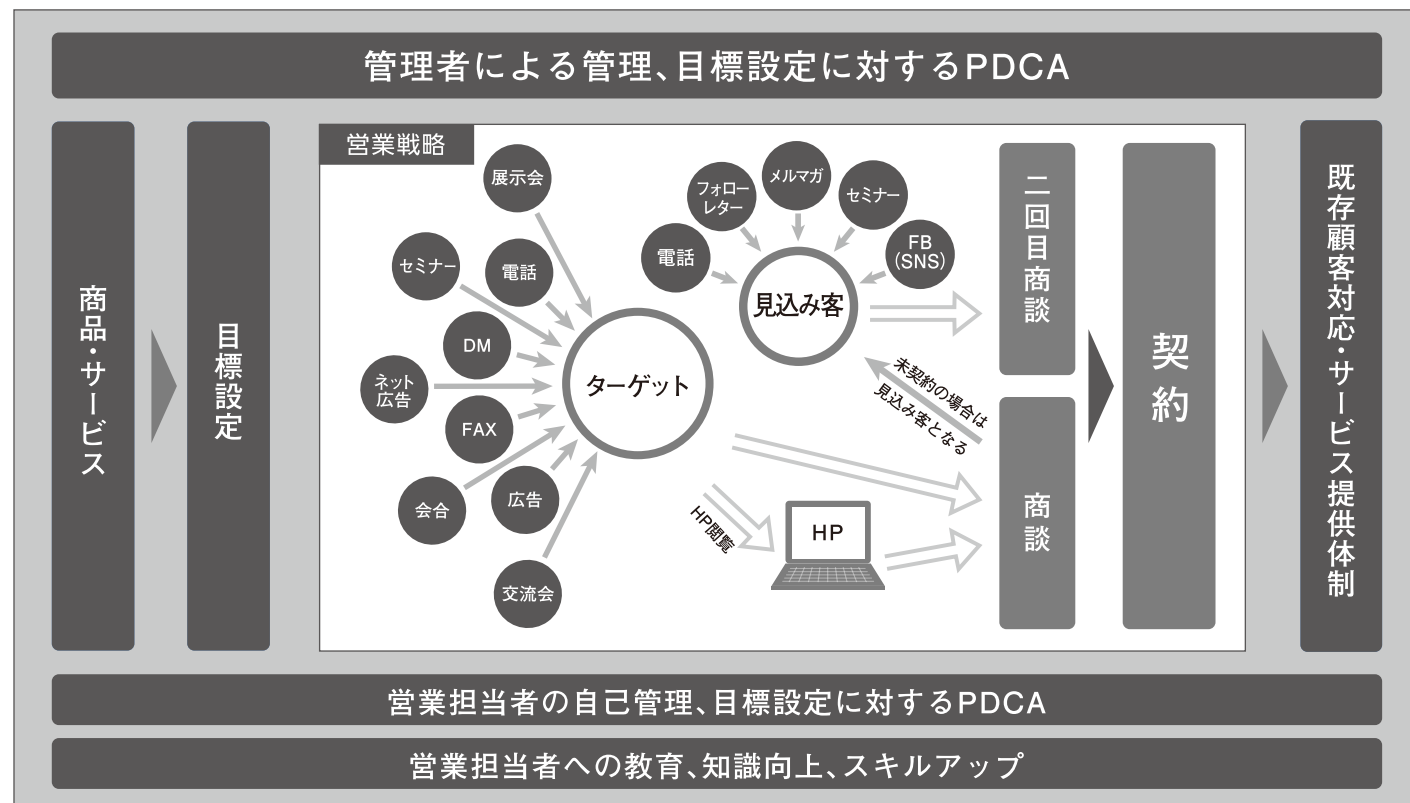


図1 営業活動の全体像

「営業力」の定義

営業に関する話をするときに、よく「営業力がある」「営業力がない」という話をします。

しかし、その「営業力」という言葉は非常に曖昧で、人によってあるいは場面によって、何を指しているのかは様々です。商談をする力を指しているのか、コミュニケーション能力を指しているのか、営業担当者の自己管理能力を指しているのか、商品・サービス力を指しているのか・・・、様々なことが考えられます。

当社の営業力の分解の考え方は、世の中で言う「営業力」とは何を指しているのか？ということに対する1つの答えとすることができると考えています。「営業力」という曖昧な言葉について議論をしても、話している当事者同士で異なったイメージを持っていては議論が進みません。その「営業力」という言葉は何を指しているかの定義を明確にすることにより、営業分野の議論を進めることができるようになります。

営業分野の改善を進めることができる

「営業力」という曖昧なものを分解・定義を行う事の1つの大きなメリットは、営業分野の改善活動が明確にできるようになる点です。当社では「営業力診断」として、前述の12分野の点数化を行い、その会社の営業力の強みならびに強化が必要なポイントを数値にて表すことができるようにしています。また、複数の営業担当者がある企業様であれば、全員で同じ診断に取り組みその平均点を取ることで、全員共通の営業分野の課題を抽出することもできます。

営業力を分解・定義し、弱点となっている分野を特定できれば、優先順位を付けて課題解決を行っていくことができます。アプローチの手段を単一手段に頼っているので増やさなければいけない、Webサイトの更新を定期的に行わないといけない、商談資料が整っていないので改善をしなければいけない、担当者の自己管理能力を上げなければいけない・・・等々の具体的な課題に落とし込むことができ、またその改善策も具体的な対策を打つことが可能になります。

当社の営業力の分解に基づいた「営業力診断」は常に行って頂くことが可能ですので、御社の営業課題の把握や改善領域の特定に、ぜひご活用ください。

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

Mail : info@islandbrain.co.jp

【名古屋】URL : <http://www.islandbrain.co.jp>
Tel : 052-950-2320 Fax : 052-950-2321
〒460-0003 名古屋市中区錦3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

【東京】URL : <http://www.islandbrain.co.jp>
Tel : 03-5201-3757 Fax : 03-5201-3712
〒103-0027 東京都中央区日本橋3-2-14 日本橋KNビル4F

【大阪】URL : <http://www.islandbrain.co.jp>
Tel : 06-6131-8329 Fax : 020-4664-1301
〒530-0001 大阪市北区梅田1-11-4 大阪駅前第4ビル 20F 2-2

トップページの
バナーから
当社営業代行の
最新実績が
ご覧いただけます!!

[アイランド・ブレイン](#) | [検索](#)