



新規開拓通信

株式会社アイランド・ブレイン
2015年9月10日発行
VOL.32

こんにちは。株式会社アイランド・ブレインです。
今年の夏もとても暑かったですが、朝夕は涼しさを感じるようになってきました。季節は巡るものだと
ことをあらためて感じます。
今回の新規開拓通信は、営業担当者の採用やその管理体制や教育体制について考えていきたいと思
います。

営業担当者の採用を考えているけど・・・

「営業の人を採用するかどうか悩んでいるんだよね・・・」というご相談を頂くことがあります。当社が営業と
いう分野の支援を行っているため、このような話題が出やすいということもあると思います。

採用に悩んでいる理由は様々な言い方をされますが、大きくまとめると、

1. 良い人を採用できるか分からない
2. 採用した人が成果を出せるか分からない

の2つに集約されると思います。

1については、大きくは人材サービス会社様のサービス領域の範疇かもしれませんが、当社の見ている立場からは、
ある程度的手段と費用を駆使すれば、平均レベル以上の資質やスキルがある営業職の方を採用することはできると思
います。実際に、本格的に採用活動を行っている当社のお客様でも、採用までは行うことができているという企業様が
多くあります。よって、その採用をした人が成果を出せるかどうかという点が大きなポイントとなります。

即戦力の営業担当者を採用できるのか・・・？

営業担当者の採用の経験があまりない企業様ほど、即戦力や業界経験者の採用を求める傾向があります。
しかし、

即戦力の営業担当者の採用はほぼ不可能です！

その理由は2つあります。1つ目はそのような能力の高い人はすでにどこかの企業の高いポジションで働いており、
ほとんど転職市場に存在しません。2つ目は、営業活動に対する考え方や営業方法というものは、同じ業界で同じ
ような仕事をしている会社でも全く異なることがよくあります。仮にある業界の会社で大きく成果を出している人でも、
同じ業界の違う会社では考え方ややり方が異なり、思うような成果を出すことができないということもよく見ら
れる現象です。よって、どのようなスキルや経験を持った人でも、成果を出すまでには時間と管理を必要とします。

採用した人に成果を出させる体制があるか？

前述の内容から、営業担当者の採用に踏み切るかどうかの判断基準は、「採用した人に成果を出させる体
制があるか？」ということになります。成果が出るか？ではなく、成果を出させられるか？です。

表1と図1は、前号の営業力の分解ならびに営業活動の全体像を表したものになります。その中でも営業
担当者の教育体制は11番として位置づけられています。営業担当者の採用を行う場合は、採用を行う前か
らこの教育体制があるかどうか重要です。

ここで言う「教育体制」というものは、大がかりな研修や整った営業マニュアルを指しているのではありません。
社長様を中心として今まで営業活動を行ってきた人が、新しく採用をした人に対して、見て覚えるやっ
て覚えるの世界ではなく、最低でも7割以上は自社の営業のやり方を体系立てて教えることができるか、その教
える時間をしっかりと継続して確保することができるかということです。それが行うことができれば、それほど
経験がない人を採用したとしても、「成果を出させる」ところまで教育をしていくことができます。

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

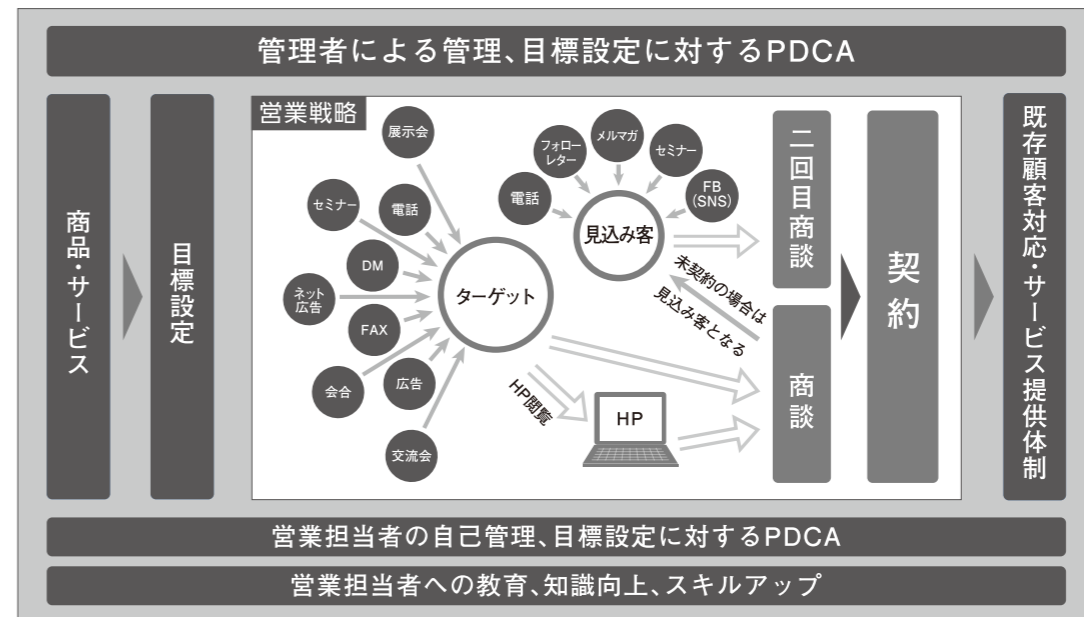


図1 営業活動の全体像

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](#)