



営業の持つ魔法の力～売込まなくても商品は売れる

藤本卓也

Takuya Fujimoto

アチーブメント株式会社

Achievement Corporation.

1978年5月兵庫県神戸市生まれ。

大学卒業後はテレビ局、外食コンサルティング会社を経て、2005年アチーブメントに入社。その後、初年度より社内タイトルを獲得し続けており、連続営業業績は475週達成。営業、新卒、中途採用などの業務を推進しながら、コンサルタントとして1000名以上の経営者、経営幹部、医師、弁護士、税理士、セールスパーソンなどのコンサルティングを実施。

現在は、企業の組織活性のための営業力強化と人材育成のコンサルタントとして、ベンチャー企業から大企業まで幅広い業種規模の企業に対して、アチーブメントテクノロジーを応用したコンサルティング業務を実施している。

■抄録

ビジネスの基本は営業です。商品やサービスを買っていただきはじめてビジネスとして成立します。営業はビジネスの基本であると同時に、ビジネスの成功を決める最大の要因なのです。一方で約1千万人とも言われる営業職の中で、成功しているトップセールスパークソンは全体のわずか5パーセントしかいないと言われています。何故同じ商品売って、売れる人と売れない人がいるのか。セールスで成功するためには、最先端のセールススキルと売するためのノウハウ、そして独創的なアイデアが求められます。

セールス業界で活躍しているトップセールスパークソンは成果に直結した「売するための総合的スキル」を身に付けているのです。そのために必要な「マインド」「ノウハウ」「スキル」を身に付け、相乗効果を発揮していくことで、成果が出るのです。この3つの力の中で、最終的に重要になってくるのが「スキル」です。何を考えているかでも、何を知っているかでもなく、お客様に対して何が出来るのかが成績を左右します。どんなに素晴らしい考え方があっても、どんなに豊富な知識があっても、それをお客様に届ける技術がなくては商品を販売することはできません。成果に直結した技術こそ、営業で卓越するために、必要不可欠な力です。今回はそのエッセンスを一部ご紹介させていただきます。

memo