



THOUGHT LEADERSHIP SERIES ビジネスプロ | No. 026

SALES

セールスを学ぶ



セールス力、それは実は、我々が幼少の時から求められる能力です。自分の話を聞いてもらい、その意見を採用してもらいます。時に我々は、自分自身を提案することもあるでしょう。『私と付き合ってくださいませんか？』自分というブランドを世界にアピールしているわけです。では、我々はどのようにこのセールス力を磨けばいいのでしょうか。

我々が社会に出るまで、具体的に『セールスを学ぶ』という機会は限られています。大学で色々なビジネス関連の科目を先行していたとしても、それはセールス力をみがくという意味では直接的ではありません。特別授業などがあつたとしても、専攻などは聞いたことはありません。実はこれは日本だけに言えることではないのです。アメリカにしてみても、ごくまれなケースです。セールスは科学だ、とおっしゃった方もいるほどで、つまりセールスを学ぶということは可能です。実際に我々デール・カーネギーでも、セールストレーニングをご提供していますので、事実として可能なのです。ところが、残念ながら会社に入るまで我々にはそれといった機会が存在しません。そして入社して、OJTというかたちでトレーニングを受けます。入る会社によってレベルが異なりますし、場合によっては『スクリプト』にある商品の良さを話続けろ！ということも存在するでしょう。たまたまニーズに合えばよし、外れればあたりが出るまで客先を周り続けろ！という訳です。方法の一つでしょうから否

定をするわけではありませんが、このプロセスの中で自己成長の鍵を見つけ出すのはなかなか大変であることが想像できます。一世代前ならセールスはコネだ！と言われていましたが、それではコネクションを持たない若い世代は果たしてそのコネが出来るまで何もできないのでしょうか。いいえ、仕事で成功するための重要な道は、勉強することです。医者、エンジニア、建築家、プロフェッショナルな方々は長い年月をかけ勉強を続けて知識とスキルをつけられ、社会に出ても日々、勉強と実践を繰り返していらっやいます。そして我々は、いえ我々もプロフェッショナルなのです。ビジネスのプロフェッショナルです。それであれば、日々の勉強と実践で、ほかのプロフェッショナル同様、力を付けられるはずで、更にいえば、セールスとは『ビジネスの花形』と呼ばれている職業なのです。それはそうですよね、売買が無ければ、そもそもビジネスが成立しないのですから。では果たして、我々がセールスのプロフェッショナルとして最初にならなければならないことは『自分自身に責任を持つこと』なのです。どうということでしょうか。

勉強をするにしても、スキルを身に付けるにしても、それは自発的であったとき、より大きな達成や結果をもたらします。会社によっては必須として新入社員トレーニングやマネージャートレーニングを取り入れていらっやる会社もあるかもしれません。ここで考えてみていただきたいのは、①プロセスの一部として半ば仕方なく受けている

Dr. Greg Story

DALE CARNEGIE
TOKYO JAPAN

**Dale
Carnegie**TM

セールスを学ぶ

方、②やる気がないわけではないが明確な目標を持たずに与えられたトレーニングを受動的に受けている方、そして③目標が明確で、現状の自分との差を埋めるには何が必要なのかを考えながら受けている方、どなたが最も効果的かつ最短で自分にとって有効な知識とスキルを得られるでしょうか。さらに言えば、ネットや本、ポッドキャストなど膨大な情報に溢れたこの時代で、そういった情報に自発的にアクセスして自分に必要な知識と経験を得ようとする方はどなただと思いますか。そういった方々が抱える問題は、溢れんばかりの情報の中から、自分にとって効率的で正しい情報にアクセスするにはどうすればいいのだろう。という点です。もっといえば、どれだけ正しい情報を知識として手に入れても、使えるスキルに転換出来ていなければ意味を成しません。練習をする機会が必要なのです。フィードバックしてくれる人物がいなければ、結局何が良くて何に更に磨きをかけるべきなのかを把握するのも難しいでしょう。そこに気付かれた、先程で言うところの③にあたる優秀な方々から多くのご要望をいただき、デール・カーネギーでは、元々インハウストレーニングだけであったセールストレーニングの需要が、パブリックコースでもどんどん高まっています。

そしてこの違いをしっかりと把握されているセールスのプロフェッショナルな方々は、『売り上げの違いは良いクライアントに当たるか当たらないかの運次第』なんてことは考えてはいません。なぜなら、プロフェッショナルは運に身を

任せないからです。自分のコントロールが効かない運頼みに時間をかけるのではなく、自身のコントロールの効く『能力を磨く』ということに時間を使われているのです。スキルを磨くことでリードのパイプラインを作り、経験によって買い手と更に高い質での会話ができるようになります。それに伴って、提案される解決案の質も上がり、顧客の意思決定をよりスムーズに促し、信頼を得て、リピーターや紹介を得ていくことでしょう。その為に必要なのは『高度な知識』ではなく、目標との差を埋めるために何が必要なのかを把握し、そこで得た知識を練習する機会なのです。これが、セールスのプロになるということです。その為にはまず、『自分自身に責任を持ち』ご自身に目を向けることです。それからビデオを観たり、記事や本を読んだり、ポッドキャストを聴いたりして、ご自身に目標到達に必要なのは何かを判明させて下さい。さあ、始めようではありませんか。

Dr. Greg Story is president of Dale Carnegie Tokyo Japan

Dale Carnegie Tokyo Japan

TEL: 0120-987-099, 03-4563-1963 weekdays 9:00-18:00, closed Sat/Sun/Holidays

FAX: 03-4563-1964

DALE-CARNEGIE.CO.JP/EN

