

daily コラム

2009年8月17日(月)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

売る為の “営業研修”をしていますか？

買う気にさせなくても 売れるのは補充営業

自社製品の特徴やベネフィットを簡潔に相手に伝える能力の向上は、営業マンにとって、最も大切な取組テーマの一つです。また、自社製品に限定せず、競合他社製品や代替近隣製品などについても広く知識も求められます。しかしながら、中小企業において、社内で“製品知識と周辺動向”等について、意見交換や発表会などを行っているのは稀なのが現状です。

社内のフォロー研修が絶対条件！

ところで一般的な研修セミナーで最も賑わっている分野は営業スキル研修です。経営管理関連の研修とは比較にならないほど参加者が多く、オープン講座や低価格講座が開催されているため、気軽に参加できるが故に、研修会にいくら参加しても成果につながっていない場合が多いようです。

しかし、効果を飛躍的に高める方法があります。それは、“1回の外部研修に対して、社内のフォロー研修を実践的に複数回行う”ことです。その社内でのフォロー研修は、“外部研修と離れないよう”進めることが肝心です。

そのため、上司は外部研修の内容を事前に確認し、理解しておくことが重要なポイントとなります。共に外部研修に参加するか、少なくとも研修主催者側に事前に研修情報を頂き、検討した上で受講者本人を中心に発表させるなどの工夫は、管理者サイドの課題といえます。

上司はコーチングスタイルで 聴きながら進める。

社内のフォロー研修でも“つい”上司がティーチングプロとなって受講した部下に教授してしまう傾向があります。長年の知識や失敗や成功など、多くの体験を持っている先輩である上司の知識や知恵は、ここでは不要であり、必要なことは、「外部で学んできた部下の知識」を肯定しながら引き出し、決して否定せず更に学んできた知識を引き出せるように心のこもった“なるほど”という頷きで接することです。上司がティーチングプロになったら、部下は受身となり育たなくなりやすくなりますから“なるほど”を繰り返しながら研修を受講させた自社の趣旨に沿った方向へさりげなくリードすることが研修効果を高めることとなります。



頻繁な外部研修
は頭でっかち
に・・・社内での研
修が大切！