

## 営業の結果を変える「営業パフォーマンス向上コーチング」～結果を出す営業スキルを強化！

営業という仕事は、ますます難しくなりました。現在の営業担当者には、「自分の目標達成度合い」や「お客様との商談状況」などを適切に把握し、その状況に応じた知恵や応用力が必要となりました。このような知恵や応用力は、適切なトレーニングを繰り返し行わなければ強化することができません。現在の営業組織／営業担当者のパフォーマンスを最大化させるために、「営業のコーチング」の重要性が高まっています。

多くの営業組織が「新規のお客様を開拓できない」「案件数が少なすぎる」「競合に負けることが多くなっている」「値引きが多く、利益率が悪い」「大手企業との取引ができない」「代理店の販売が期待通りではない」「インサイドセールスが機能していない」「組織の目標／組織の方針を実現できない」「若手営業が育たない」「お客様との信頼関係ができていない」という問題に直面しています。

営業という仕事は、以前と比べて高度になっています。営業は「誰もがすぐに結果を出せる仕事」ではなくなりました。営業を行う上で必須となる営業の理論を学ぶことなく営業業務を行わせても、与えた目標を達成できなくなりました。現在の営業は、図のように、状況を合わせて様々な知恵やスキルを応用できなければ、結果を出せない仕事となりました。

そのため、「営業のコーチング」の重要性が高まっています。ですが、多くの営業組織で行われているコーチングは、「思いついたときに場当たりの助言をしている程度」もしくは「月1回行われる1on1 ミーティングによる助言をしている程度」の状態です。「より効果的な営業計画を立案できるようになる」「より確率高く新規商談開拓ができるようになる」「より強力な競合対策が実施できるようになる」などの個別テーマを設定し、営業組織として組織が直面する課題を解決するコーチングをしている企業はほとんどありません。それでは、「営業担当者が期待する結果を出す」ためのコーチングとは言えません。

このような課題別の能力強化を実施しなければ、営業組織が目標達成することがますます困難になっています。大きな売上高を達成している「強い営業組織」は、そのようなテーマを決めて組織的な営業コーチングを実施しています。その結果、コーチングを行っていない企業と比べて、営業担当者はより大きな売上目標額を担うことができるようになっています。

営業スキルは、1回研修で学んだだけでは知恵や応用力とはなりません。繰り返し実践させ、その実践に対して適切なコーチングを行うからこそ知恵や応用力となり、目標達成できるようになります。私たちは、図のような「課題別のコーチングのノウハウ」と「それぞれのスキルがどの程度応用できる状態になっているかを判定するノウハウ」を持っています。私たちが、営業担当者に対してコーチングを実施し、営業担当者および営業マネージャーの「営業パフォーマンスを向上できるスキル」を強化します。

営業組織のパフォーマンスの向上を目指すのであれば、ぜひ、私たちの営業コーチングを導入ください。

### 営業コーチング導入する成果 (Output)

私たちの「営業コーチング」を導入することで、以下の成果をもたらします。

- 目標達成できる営業担当者を増やす
- 新規商談開拓件数を増やす
- 商談受注率を向上する
- 営業利益率を改善する
- 大手企業と取引額を増大する
- 目標達成できる営業パーソンを増やす
- 貴社マネージャーによる日常的なコーチングが実施できる状況

↓ 上位マネージャーによる日常コーチング

課題別  
コーチング

→	営業計画の立案 コーチング
→	新規商談開拓 コーチング
→	案件管理・進捗 コーチング
→	競合対策 コーチング
→	ビジネスプレゼンテーション コーチング
→	エグゼクティブアプローチ コーチング
→	アカウントマネジメント コーチング
→	営業パーソン育成 コーチング
→	方針作成 コーチング

### 基本的な流れ

Step1 事前協議	「貴社のご要望」と「達成したい目標」を伺い、目指す結果／期間／ご投資額について提案します。
Step2 事前準備	貴社の営業状況を観察／分析し、営業コーチングを遂行する準備を行います。
Step3 実施	合意内容に基づき、コーチングを実施します（定期的に実施状況と達成度について報告します）。
Step4 最終報告	最終報告を行い、営業コーチングを終了します。

### 営業コーチング導入事例

外資系製造業	取引額を倍増したい大手顧客開拓のコーチングを実施し、取引額を増大
ITサービス	インサイドセールスの新規顧客対応コーチングを実施し、新規受注確率を向上
法人サービス企業	営業担当者の年間計画コーチングを実施し、営業一人あたりの売上額を増加

導入事例は [ティ・スクエア 営業力強化 導入事例](#) で検索

[tsquare-ltd.com/category/case/case-sales/](https://tsquare-ltd.com/category/case/case-sales/)