

「売る技能」を「売る技術」に進化させる

# 「売る技能」を「売る技術」に進化させる

## I. 「売る技能」と「売る技術」の違い

### 1. 売る力を強化するための仕組み

クルマを売る、家を売るなど、売るという仕事は属人的になりやすい。また、経験・技術・知識が求められ、一人前になるには時間がかかるケースも少なくない。

しかし、「仕事は見て覚えるものだ」「仕事は自ら学ぶものだ」と考える上司も多く、教えることが苦手な人も多い。また、自分で考え、行動することができないという「教えられないと動けない部下」も多く、上司との軋轢（あつれき）が深まり、新卒で入社した人の3割近くが、3年以内に会社を去ってしまうという実情がある。

このため、業績のよい営業担当者やトップ販売員のノウハウを水平展開できず、売る技能が属人化してしまうのである。この“売る技能”を他人に移植できる「技術」へ進化させる必要がある。

売る技術とは、個人の売る技能とは違い、会社の仕組みになっていることを言う。この「売る仕組み」がなければ、技能を技術に進化させることはできない。

では、売る仕組みとは何か。それは「売ることの連続性」「能力格差の是正」であり、平凡な人に非凡な仕事をさせることである。

資材を扱うA社は、ライバルに先駆けて商品開発を行い業界をリードしてきたが、トップである創業者が高齢になり商品開発のスピードが遅くなってしまった。また、その開発ノウハウを次代に継承していなかった。

A社の営業社員は、トップの指示をこなすだけで成果が出ていたため、指示待ちの傾向が強く、従来と同じ作業を繰り返すだけになっていた。その結果、環境変化への対応が遅く、顧客が離れ、業績が落ち込んでいた。

また、営業責任者はマネジメント力が弱く、人を育てることが苦手で、若手社員の離職率が高かった。そのため社員が定着せず、商品知識が乏しく経験の足りない社員も増えていた。その対策として営業ツールの強化を行った。

# サンプルレポート

本レポートは、サクセスネットで公開している  
ビジネスレポートの一部を公開したサンプルです。  
サクセスネットサイトにログインした後、全文を  
閲覧することができます。