

# 『中途採用営業』を即戦力する！

## 実践プログラム

～あまりにムダ、ロスの多い営業指導体制を、今すぐ抜本改革！～

### <あなたの営業部隊の悩みとは>

- ①営業力強化のために営業担当者を中途採用するが、なかなか戦力化せず定着しない！
- ②新人・若手営業も雑用係や流され営業ばかりになり、育ちが遅い！
- ③会社の強みがあるのに、開拓営業が進まず、いつまでたっても業績が上がらない！

### なぜ、若手・中途採用営業が、なかなか戦力化しないのか！

採用する営業担当者本人の問題？  
(意識改革、行動変革)

それ以上に

**受け入れる営業体制の問題**が大きい！

**これまでの属人的な営業体制を抜本改革**

⇒誰でも即戦力化出来るシステマティックな営業指導体制を作ること！

原因は、

採用基準のミスマッチ (過剰期待を排した、実戦的な採用方法の必要性)

採用者本人の意識・行動変革の欠如。(抜本的な営業スタイルの変革を自覚させること)

◎受け入れ初期体制の未整備。(自社にあった基本営業マニュアル、ツールをつくる)

◎現場でのリーダーの意識改革不足、フォロー指導体制の欠陥 (抜本改革の必要性)

◎営業リーダー、ベテラン、若手中途採用者の明確な役割分担と戦略作戦 (の見直し)

### <改革のステップとして>

#### 採用方法の見直し

- ・これまでの採用方法、基準の反省と見直し
- ・採用情報の分析、採用面接方法の改革。継続フォロー体制づくり

#### ②採用時の意識改革研修の実施

- ・採用者本人への【気づき→反省→対策実行→習慣化】の促し
- ・期待される営業スタイルの (これまでとの違いの) 鮮明な理解

#### ③初期基本営業教育体制の整備

- ・「当社の歴史・強み、こだわり」 ・お客様の事情の詳細理解
- ・社内関連部門の活動内容と連携方法 ・泥臭いサービス技術習得
- ・販売・提案活動に当たっての必須知識、情報の整備
- ・新規開拓の成功プロセスの理解と商談ロールプレイングの徹底

#### ④現場での受け入れ態勢づくりと作戦見直し

- ・現場営業での1カ月、3カ月、6カ月での教育育成プランの作成
- ・教育指導体制とサポート、コミュニケーション方法の見直し
- ・戦略作戦に基づく、期待役割の明確化 (定常業務との峻別)

#### ⑤リーダー教育の実施

- ・リーダーの仕事と役割分担の見直し。戦略の作戦実行計画修正。
- ・新たな部下指導育成のためのリーダー教育 (変革型リーダー育成)

(補足資料有り)

【連絡先】 ㈱CBC 総合経営研究所

連絡先TEL 03-5835-2071 FAX 2072

メール: mail@cbc-souken.co.jp

ホームページ: <http://www.cbc-souken.co.jp/>