

若手営業社員の「成長の軌跡」。例えば、こんな成長プロセスを描いてみるのは、どうだろうか？

「営業」は、楽しいようで、実は苦しい仕事。簡単

なようで、実は難しい仕事。相手もライバルも、モノ

ではなく、常に変化する感情を持つ人間。

そんな多面性のある非常に奥が深い仕事、「営業」



# 若手営業社員は ここを磨け!

ディライツ マネジメント  
コンサルティング オフィス 代表 山下 健二

を入社間もない「若手社員」ほどのようにマスターしていけばよいだろうか？

## 営業従事から5年で磨き上げるポイント

所属する若手社員の成功例や失敗例を目の当たりにしてきた私が、営業で磨き上げるべきポイントを時系列で整理してみた。

### 【入社1年目】

ただひたすら、先輩や上司の言う通りに、指示に対して愚直に従い続ける。

自分はこう思うとか、それは違うとか、そんなこともきつとあるかもしれないが、まずは兎に角、仕事をこなし続ける。

一人前として認められるのには、未だ早い。責任も比較的小さい内に、ひたすら量をこなす。

失敗を恐れず、ひたすらチャレンジ！失敗する位に、いろんなことにトライすること。

### 【2年目】

さすがに、1年間ガッツリ仕事をこなし続けると、いろんなことが分かってくる。仕事や取扱品・サービスに関する知識。ビジネス

マナー。売上アップのためのコツなど。

そして、優秀なモデル的先輩と反面教師的先輩の区別も、難なく出来るようになる。この時期は、視野を広げ、組織・仕事・先輩・後輩・お客様・取引先、取扱品やサービス、そして自分についてしっかりと見つめ直し、考え抜く。

### 【3年目】

果たして、この仕事は自分に向いているのだろうか？これからずっとこの組織にいても、いいのだろうか？目標や責任も大きくなり、壁にもぶつかり始める。

こんな筈じゃなかったのに、と余計な悩みも多くなる。そんなこの時期は、将来の人生設計を立てること。遠い先のことは分からな

いが、3年先、5年先、10年先位までの明確なビジョンを立てることが必要。ぶれない自分を作ることが出来る。

### 【4年目】

得意分野、専門分野、得意な仕事を作る。一般的な仕事は、そつなくこなしつつも、自分にしか出来ない仕事、他の誰にも負けない仕事、超大好きな仕事と出会うのは、この時期。

時の経過も忘れるほど、熱中できる仕事との出会いは、その後の人生に幸せをもたらす。そして大きな「自信」を得ることが出来る。

### 【5年目】

リーダーシップ、コミュニケーション、マネジメント力、部下指導力、そして何よりも大きな大きな成果を、組織は求めてくる。チームと

望ましい結果を出し、その後の長いビジネスライフをより充実させたものにする。

## 営業への取組み“8つの要諦”

するために、前述した5年間の成長の軌跡のポイントを、改めて別な表現で、次の「8

つ”に括って列挙する。

1. 質より量！数！そしてスピード！

とにかく、仕事をしまくること。「休むな！」とか「残業しろ！」とか、時代に逆行するようなことを言うつもりは全くない。

限られた時間で、どれだけ沢山の仕事をこなすことが出来るか！その一点に絞って考え、行動する。

2. 何でもやってみる！

失敗を恐れず、沢山の様々な仕事を経験出来るのが、若手社員の特権。選んでいる場合じゃやない。様々なプロジェクトに参加し体験する。いろんな資格にもチャレンジする。沢山のお客様に会う。新規開拓をしてみる。商品開発をしてみる。

3. 自分と仕事を見つめ直す！

行動したら、反省する。検証・評価する。そして改善する。

もっと良い結果を出すには、どうすれば良かったの

かを真剣に考え続け、そしてその答えを次の行動に移す。

「PDCAサイクル」や「仮設・実験・検証サイクル」をどれだけ機能させられるか。時折、自分や仕事を俯瞰して振り返ってみる。

4. 人に会い、人に聞かせる！

組織内外の人に会い、関わる。人脈を広げようとすると、肩が張る。それよりも兎に角、人と会うことに注力する。

### SNS、イベント、趣味、

### シヨップ、友人、家族をも

### フル活用。常に、「袖すり

### あつた縁をも活かす」(柳

### 生家家訓)というスタンス

### で臨む。

### 5. 取扱品・サービスを

### 知る！勉強しまくる！

### 商材を勉強する。歴史、

### 製造工程、素材、競合品、

### 長所、短所、使用感など、

### どうすればもっとお客様に、

### よくお伝え出来るかを極め

### 続ける。

### その商品やサービスがこ

### れまでどのようなプロセス

を経てここにあるのか、そして、それを利用することでお客様の将来がどのように変化し豊かになるのか、それらをしっかりと伝えることが出来れば、売上は確実に伸びる。

6. ビジョンを持つ！

「計画を持って、長期の計画を持っていけば、忍耐と工夫と、そして正しい努力と希望が生まれる」。ご存じ「電通『鬼十則』」。この部分を否定する者はいないだろう。

3年後、5年後、10年後どうありたいかを定めることで、時間の有効性が高まると、

そしてできれば、そのビジョンや計画は紙に書き、目の届くところに掲げておく。

また、自身の「座右の銘」を持つことも、成功に役立つ。

7. 得意分野を作る！

語学でも、特定の資格でも、ゴルフ等の接待でも、マラソンでも、キャンプでも、釣りでも、旅行でも、

麻雀でも何でも良い。誰にも負けないものを持つ。

中々大変ではあるが、その一つのことが将来にわたる身を助けてくれる。

8. ビジネススキルをフルに発揮する！

本を読むなどの自己啓発、OFFJT(職場外訓練)やOJT(職場内訓練)による習得、そしてそれまで培った、リーダーシップ、コミュニケーションスキル、チームワーク、管理能力、部下指導力等を余すところなくフルに発揮する。

若手営業社員の特徴は、溢れんばかりのエネルギーを持っていうこと。これらを天に突き抜けるほど、ガムシヤラにやってみる。

仮に失敗しても、挽回できる。それが若手の特権でもある。

これまでいくつものことを述べているが、視点を変え、それらを象徴する一言に集約するとすれば、『誰もやりたがらない雑用的仕

して力を発揮する人間か、部下指導力に長けた人間か、一人で実績を積み上げられる人間か、周りを見極められ、自分でもそれを意識しながらも、組織に必要不可欠な人材として活躍し始める。

この5年間の「成長の軌跡」は、その後の10年、20年のそれにも匹敵する程に貴重なもので、人生の礎を築くことになる。

仮に、この通りに出来ていないとすれば、今からでも遅くない。この通りに、実践あるのみ、結果は自ずとついてくる。

しかし、個人差はあるものの、およそ入社5年以内に相応の結果を出せない社員は、その後大きく伸びることは無い。それも「営業」という仕事の持つ怖い側面と言っている。

事を率先して立派にこなす！それが若手社員だ！

これは年に一不定期開催される、ある研修機関の若手社員講習で、講師の私が参加者に毎回熱く伝えていくことの一つ。

阪急東宝グループの創業者、小林一三氏の名言には、『下足番を命じられたら、日本一の下足番になってみる。そうしたら、誰も君を下足番にしておかぬ』とある。

「営業」という仕事を通じて、一度きりの人生を最高に豊かなもの出来るチャンスに直面している若手営業社員の皆さん、「若手」と呼ばれるとつても短い数年間、後悔しないように、やるだけやって欲しい。

失敗を恐れず何にでも果敢にチャレンジして欲しい。自分自身を磨き上げてほしい！

このとつても短い数年間の努力次第で、その後の魅力溢れる素敵な将来の礎を築くことが出来るのだから。