



企業・産業レポート

プロセスマネージメントで営業強化 ソフトブレイン・サービス 野部社長が講演

チェンジマスターズ

(株)チェンジマスターズ(静岡市駿河区新川2-5-36、法貴礼子社長)が主催する「あなたの会社の営業を強化する方法セミナー」が、9月2日Binnestで開催された。

当日の講師を務めたのは、ソフトブレイン・サービス(株)の野部剛社長。証券マン等を経験した後、ソフトブレイン宋

文洲氏のもとで営業活動におけるプロセスマネージメントの重要性に注目。営業マーケティングに関する講演・セミナーを多数行っているほか、プロセスマネージメント大学売れる仕組みづくり認定講座の学長も務めている。

セミナーは、営業の課題が営業マンの育成・スタイルの脱却・仕組みづく

りの3点にあり、いずれの問題でもマネージャーの能力が問われると指摘した。求められるのはマネージメント力・マーケティング力・セールス力・業務プロセス力。これらによって結果を最大化し、発見した課題を解決していく役割を果たしていくことがマネージャーの使命だとした。

これを仕組み化し、継続していくために必要なのがプロセスマネージメントの考え方。野部氏は営業活動を事前準備/アプローチ/ヒアリング/プレゼンテーション/クロージングの5ステップと、これを細分化した70のスキルに分解することを提唱している。一例



数多くの営業強化セミナーを行ってきた野部氏が熱弁を振るった

としてKPI(重要業績評価指標)の設定により営業に臨む意識が変化することを挙げながら、「過程が見えれば課題が見え、改善できるように「す」と指摘していた。