

なぜ、いまどきの新卒営業マンが最大・最速の営業成績を上げられるのか

経営者・人事担当者の3つのストレスを解消する**実質負担0円の新人研修**

株式会社セールスアカデミー 代表取締役 **宮脇 伸二氏**



都市銀行や大手会計コンサルディンググループにおいて、抜群の営業成績を上げてきた宮脇伸二氏。株式会社セールスアカデミー代表取締役は、営業の原理・原則をはじめ、営業スキルやノウハウなどを実践的に学べる人材教育に取り組んでいる。新卒の営業担当者を対象としたセールスアカデミーの新人研修は、「結果が出る」実践的な研修として、企業経営者や人事担当者からの注目を集める。

3つの事例にみる、セールスアカデミーのすごさ

新卒の営業担当者向けに営業の原理・原則を伝え、営業スキルやノウハウなどの実践的な手法を習得できるセールスアカデミーの新人研修では、過去最大・最速の営業成績や、離職率の大幅改善、さらに「全社的な営業底上げ」などの具体的な効果がみられている。

セールスアカデミーの新人研修を導入した企業の具体的な事例を見てみよう。

事例①「最大・最速の営業成績」 「新人が即受注。過去最大の営業実績」

旅行代理店A社は毎年、新卒社員を4人前後採用している。ツアードット企画商品を企業や学校・団体に訪問販売する同社では従来、研修をしていなかったが、

今年初めてセールスアカデミーの集合型の新人研修に新入社員4名を1カ月派遣した。研修を受けた新人を営業現場に投入すると早速、大型案件を受注。これは創業以来、最速の新人受注だった。その後も順調に受注を重ね、人事担当者は、「入社後3カ月で新人としては過去最大額を受注した」とおどろきを隠せない。

事例②「離職率の大幅改善」 「研修で離職率が1/6に大幅改善」

工場などの製造現場向けに省エネサービスを提供するB社は、例年10人以上の新卒を営業部門に配属してきた。営業教育は、現場の上司や先輩からの指導のみだったこともあり、入社1年後に在籍する社員は、わずか2、3人という状態だった。このため、今回セールスアカ

デミーの営業研修を導入した結果、新入社員の営業成績は例年以上に好調に推移した。そして、新入社員12人のうち、1年間の退職者はわずか2人のみで、離職率も大幅に改善できた。

事例③「全社的な営業底上げ」 「新人の活躍で全社が底上げできた」

投資用マンション販売のC社は毎年7月、新入社員の営業コンテストを開催する。一定成績以上の新入社員を表彰する制度だが、例年、新卒営業担当者20〜25人中、受賞者は2〜3人だった。今年、セールスアカデミーの新人研修を導入した結果、新人の営業受注が相次いだ。その結果、コンテストに新入社員の半数近い10人が受賞。新人に触発された先輩社員の動きも活発化して、「全社的な底上げができた」と人事部長は満足げだった。

驚異的な営業成績を上げるセールスアカデミー研修の秘密



新卒の営業担当者向け新人研修で驚異的な研修効果を出しているセールスアカデミーの宮脇伸二代表は、「営業とは、とりたてて難しいことではありません。営業の原理・原則を理解し、営業手法を実践的に学べば、誰でも営業で成果をあげることができます」と語る。

「成果が出る研修」と人事研修担当者の間でも定評のあるセールスアカデミーの研修では、ロールプレイングやワークショップ、ディスカッションなどの参加型研修を重視して、一人ひとりに具体的にアドバイスを

していくスタイルだ。研修の冒頭で宮脇代表は、「営業とは、お客さまの発展のため、お客さまの幸せのために行うものである」と、営業の本質を受講者に伝える。その上で、「まずお客さまの話を聞いて、どのような価値を具体的に提供できるかを考える習慣を受講者に落とし込んでいく」と語る。

「実質負担0円」の新人研修に は早めのご相談を

「いまどきの若者を理解できない」「彼らを教育して戦力にするのは大変だ」など、多くの経営者や人事担当者らは、ゆとり世代である新入社員に大きなストレスを感じている。さらに毎年4月という時期は、人事部は、「採用活動で多忙なので、新人研修まで手が回らない」。一方、営業部では、「優秀な営業マンが新人研修に引き

抜かれるため、年度初めの大切な時期に営業上の打撃を被る」などの悩みも抱えている。このような経営者や人事担当者の抱える精神面・時間面での負荷を解消してくれるのが、セールスアカデミーの新人研修だ。さらに「営業研修に大手企業のような研修予算を確保できない」という中小企業に朗報なのは、人材開発支援助成金(旧キャリア形成促進助成金)の活用によって実質負担0円で実施できる点だ。

雇用保険を財源とする助成金では、人材の開発で離職率が下がれば、雇用保険の財政改善にもつながる。このため、国としても、企業の人材開発を積極的に支援しているのだ。

経営者・人事担当者が抱える「精神的な負荷」「時間的な負荷」「金銭的な負荷」の3つのストレスを解消するセールスアカデミーの新人研修は、実質負担0円で営業部門を活性化できるチャンスでもある。助成金活用の研修実施については、「人材開発支援助成金は申請期限が決まっているため、お早目に相談ください。豊富な実績と経験をもつセールスアカデミーでは、みなさまからの相談に親切丁寧に対応いたします」(宮脇代表)

セールスアカデミー
実績

- 延べ研修企業数 **350社**
- 延べ研修受講者数 **2万人**
- リピーター率 **90%**
- 助成金申請獲得件数 **200件超**

セールスアカデミー 新人研修

企業経営者・人事担当者が抱える

- 「精神的な負荷」
- 「時間的な負荷」
- 「金銭的な負荷」

3つのストレスを解消

3大メリット

- ◎過去最大・最速の営業成績を達成
- ◎社員のやる気が高まり、離職率が低下
- ◎助成金活用で実質負担0円を実現

実質負担0円の新人研修があります！

詳しくは下記までお問い合わせください

■インターネットでの検索先

セールスアカデミー 検索
<http://www.sales-ac.jp/>

■お電話での問い合わせ先

福岡/TEL:092-771-7185
東京/TEL:03-5338-5525

■FAXでの問い合わせ先

FAX:092-771-7186



株式会社セールスアカデミー

本社 福岡 / 福岡市中央区天神 4-1-18 第1 サンビル 3F
TEL:092-771-7185 〒810-0001
東京 / 東京都新宿区西新宿 7-7-33 新銘ビル新館 6階
TEL:03-5338-5525 〒160-0023

創業 2007年9月11日
資本金 1,000万円
事業 営業研修、接客マナー研修、クレーム対応研修、コミュニケーション研修、メンタルヘルス研修、マネジメント研修など「熱・考・動クラブ」の運営

セールスアカデミー 検索
<http://www.sales-ac.jp/>

PROFILE

1975年10月29日生、愛知県豊田市出身、九州大学理学部物理学科卒。1999年三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入行、法人融資に従事。新入行員時代、投資商品の販売で支店2位となる。その後、株式会社ビジネスブレイン太田昭和グループ(会計コンサルティング会社)に転じて、年間受注実績3億3千万円で社長賞を受賞。2007年9月に株式会社セールスアカデミーを設立、代表取締役に就任。著書に「営業職をやめたいあなたへ」(梓書院刊)がある。