

iPadやiPhoneを活用した 営業支援システムに注目

膨大な研修実績から見出した『セールス技術研究コミュニティ』が提唱する「全ての営業マン必読」の「あいさつの6カ条」「気配りの営業」とは？ iPadやiPhoneを使った営業支援システムPad Learningでステップアップしよう！

マネージャーや経営者にとって頭が痛いのは、営業パーソンの質がなかなか上がらないこと。特に訪問型の営業では、優秀な人は10人中せいぜい1人か2人しかいない。そこで、近年脚光を浴びているのがパソコンで営業の活動管理をするソフトだが、活動管理をするだけで売れるようにはならない。営業には、形式知である商品知識などの他、営業センスや顧客対応力などの暗黙知もあるため、簡



iPadの活用で、顧客への提案ツール、活動管理、トレーニングなど営業に必要な要素をひとまとめにできる。パソコンにはない操作性が魅力！

単に教えることができないからだ。

その暗黙知を形式知化し、トレーニングをすることで業績を伸ばしてきた会社が『セールス技術研究コミュニティ』だ。伊場野和夫会長は、「売れる営業は、きちんとしたしくみや手順をもっているものです。」と言う。

それは何か。例えば、何気なく交わしている挨拶にもうまいく手順がある。①挨拶のことは、②名乗り、③相手への感謝、④自分が訪問したいきさつ、⑤訪問の目的、⑥面談時間の承諾……うまいくついている営業をみると必ずこの項目が入っているようだ。

「この流れは、日本人の挨拶の基本なのです。ですから、この手順に沿ってトレーニングすることで、相手との信頼関係が構築され自ずと成果につながっていくというわけです。」

伊場野会長はさらに続ける。「これ

まで、たたき上げていくしかなかった日本の営業にも大転換期が訪れています。それはiPadを活用した「Padラーニング」と呼ばれるシステムです。iPadでは、営業トレーニング、自己学習、提案ツール、活動管理、アクションラーニングなど営業を取り巻くほとんどすべての要素を、体系的にまとめることができ、これまで暗黙知であった訪問営業の世界によりやく光が当たります。」

営業の効率化を目指す経営者必見の技術が「Padラーニング」なのだ。

(ライター/深井みさわ)

取材協力

株式会社 セールス技術研究コミュニティ

☎03-5459-0723

(受付時間/9:00~18:00)

FAX ●03-5459-0724

所在地 ●東京都渋谷区恵比寿西1-26-7

定休日 ●土・日曜日・祝日

<http://www.stsc.jp/>