

授業科目名： **経営幹部の実践営業学**
科目区分： 戦略・マーケティング（発展）
必修・選択の別： 選択
配当年次： 1・2 年次
単位数： 1 単位（学習期間 1/2 学期）
担当教員： 和田 創
オフィスアワー（授業相談の受付）：

e ラーニングサイトおよびメールでの質疑応答を受け付けています。
（メールアドレスは大学院グループウェアのアドレス帳でご確認ください）
面会・電話での相談を希望する場合は、事前にメールで希望日時を連絡してください。

1. 授業の概要

創業まもないベンチャー企業、営業社員が少ない中小企業では、いわゆる「トップセールス」が成長の推進力になります。社長や幹部が率先して「開発営業」に取り組み、収益の積み増しと創出を図っていかねばなりません。本講座は、新規・既存を問わず有力企業へ働きかけ、自社の業績に直結する「大型案件」をまとめるうえで必須となる基本的なセオリー、そしてプロセスごとの実践的なノウハウを明快に解説します。果敢な営業活動に勇気が湧き、優良顧客と大口商談の取り込みに自信がつく内容です。

2. 学習目標

会社を設立する、不況や業績不振を乗り切る、予算目標を達成する、社業発展を実現するなど、現実のビジネスでは社長や幹部による「トップセールス」がまま必要になります。本講座は、大きな数字をつくれる第一級の「営業力」の養成が狙いです。トップセールスはそうした収益の獲得に留まらず、市場や顧客にじかに触れることで企業経営やマーケティング運営における「環境適応」の円滑化、さらに自身の「人間力」の向上をもたらします。本講座は、課題解決への貢献による顧客満足の向上を目指す「ソリューション系 BtoB 営業」にはとくに有効です。なお、事業特性や商品特性から、「上層部」との接触が重要になる営業担当者にも役立ちます。

3. 授業計画

《授業構成》

第 1 章 経営幹部の営業活動の重要性と効用、目的

トップセールスに特有の 4 つの重要性と効用に加え、その目的を述べます。そして、社長や幹部が営業力の強化に努めることの必要性を明らかにします。そのうえで、果敢な営業活動に対するためらいや苦手意識を払拭できるように、ありがちな勘違いを正します。

第 2 章 トップセールスの取り組みで守るべき営業の基本

トップセールスを行うに当たっての意識改革と発想転換の大切さを述べます。まずは営業の根本思想と立ち位置を改めます。そして、「顧客志向」と「顧客理解」のキーワードを重んじます。合わせて、成績不振の最大の理由を明らかにします。

第 3 章 トップセールスの成果向上へ押さえるべき営業の急所

大きな数字づくりを目指すトップセールスにおいて、何が最大の鉄則になるかを明らかにします。面談相手の予算と権限に即した「トップダウンアプローチ」を心がけます。そして、それを可能にする「提案営業」の骨格と要諦について述べます。

第 4 章 トップセールスを成功に導くプロセスマネジメントの実践

トップセールスではスタートからゴールまで手続きに従って着実に進めることが条件になります。いわゆる「プロセスマネジメント」

であり、いくつかのステップとそれぞれにおいて取るべきアクションで成り立ちます。最適な営業管理のあり方についても述べます。

第5章 トップセールスの進め方とポイント ①アプローチ ②コンタクト

新規開拓を中心とした開発営業を簡素な6ステップ（フェーズ）に分け、そのポイントに絞って順次説明していきます。「①アプローチ」では、ターゲティングとテレアポのコツについて述べます。狙い定めた見込客と初回面談の約束を取りつけられます。

「②コンタクト」では、見込客と良好なリレーションを形成するコツについて「情報営業」を絡めて述べます

第6章 トップセールスの進め方とポイント ③サーベイ ④コラボレーション

「③サーベイ」では、顧客情報を踏み込んで収集するコツについて述べます。おもに質問により見込客が抱える「課題」を突き止めます。さらに、即座に繰り出せる「質問話法」も明らかにします。「④コラボレーション」では、課題解決策となる提案内容を具体化するコツについて述べます。さらに、それをどのように「提案書」にまとめるかも明らかにします。

第7章 トップセールスの進め方とポイント ⑤プレゼンテーション ⑥クロージング

「⑤プレゼンテーション」では、狭い意味での商談のコツについて述べます。そこへ向けた申し入れと根回し、リハーサルのポイントも明らかにします。「⑥クロージング」では、その場で受け入れを促すためのコツについて述べます。トップセールスの努力を「成果」として刈り取れます。

《授業設計》

授業が進むにつれ、実践性と具体性が深まっていきます。

内容の理解を確かにするため、各章の最後に「小テスト」が組み込まれています。

4. 受講上の留意点

大学の既定のスケジュールどおりに遅延なく受講してください。

5. 成績評価基準

- ①小テスト 10点×7回（全7章） 30%
- ②期末課題 30%
- ③出席率 40%

6. 必読書籍

本講座には指定の教科書はありません。

7. 参考書籍

本書は授業のエッセンスです。重要な商談の際にポイントが確認できるよう、使い勝手を重視した「マニュアル」に近い編集になっています。

・和田創著『社長の営業力』和田創研 2017年

本書は必須ではありませんが、社長が社員に、上司が部下に助言を与え、成績を伸ばすうえでの明確な指針と具体的なヒントが得られます。

・和田創著『結果を出せない営業はこう立て直す』和田創研 2014年

8. その他

特にありません。