

BSOの 情報てんこもり

2015年 9月16日号

制作・発行：(株)BSO 支援企画部

TEL：(06)6351-5836

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

◆現代の企業は営業の良否で決まる

現代の企業は営業の良否で盛衰が決まるといえるでしょう。営業の良否とは実践営業ができるかどうかであり、経験ではなく営業工学（営業ノウハウ、営業技術など）を身に付けることです。

①営業工学／営業ノウハウの体系とは

i. 専門スキル

商品の専門スキルは特に必要ありませんが、使い方の応用力（幅の広さ）を持ったスキルが必要です。そして商品のシステム化の提案営業（コラボ型営業、いもづる営業など）が必要です。

ii. 伝え方の問題

コミュニケーションの上手下手で営業に差が出てきます。コミュニケーションを上手くする方法は単純なことであり、そう難しくはありません。

《コミュニケーションが上手い》

- ・面白さ
- ・信頼（言ったことは確実にやってくれる信頼感）
- ・相手に喋らせる（誘導型）

《コミュニケーションが下手》

- ・自己満足型（自分の提案に酔っている）
- ・陰気（笑顔があればまだ大丈夫）

②実践営業

実践営業はお客を知ることが大事です。今は「顧客（その他大勢）」ではなく「個客（一人ひとり）」です。一人ひとりのお客を見て営業する必要があります。

*携帯アプリの営業：個々に求められるものが異なる

昔は専門スキルが高ければ高い方が良く、商品知識があるほど良かったのですが、今は大した意味は持っておらず、そこまで求められていません。自分が使う範囲だけの知識だけ教えて貰えたら良いのです。また、詳しくは技術の人々が対応してくれます。

◆いま求められている日本企業の人財育成

戦略レベル、管理レベル、作業レベルの全てについて、現在及びこれからの人財が不足しています。また、協働実践プロデューサーや付加価値増殖人財という切り口から捉えた人財も不足しています。これは、理念を追及し時代を創る人財育成の確保と育成を軽視した結果です。BSOは、これらの時代的要請に応えなければなりません。BSOでは協働実践プロデューサー育成講座、付加価値増殖人財講座など人財育成に取り組んでいこうと思います。

◆留学生交流会 12/5開催

公益財団法人西村奨学財団（大阪）が支援している留学生を対象に交流会が開催されます。OBも参加し、50名ほどの留学生が集まるそうです。

このイベントの話題提供を今年は西山所長が担当し、テーマは、「日本の産業文化」で、日本企業の経営幹部に参加して貰い、グループディスカッションを行います。

*参考に「日本人と日本文化」を配ります。

◆アジアの留学生が見た「日本人と日本文化」

ベトナム師範大学の西山講座を来年から本格的に行う事になりました。この研修はNEWTATCO（ベトナム技術研修生派遣事業）が共催し、6・7月に日本の大学で座学と交流を行います。この研修の中には日本の大学数校を組み込む予定です。8月は、国際化を目指す視察見学交流を行い、日本の不足する若年人財を補填できる技能研修生の最適な育成を担当する NEWTATCO の研修の一環になります。

◆岩佐佛喜堂、体に塗るお香発売

仏壇仏具販売の岩佐佛喜堂（高松市）は火を使わず、香水のような使用も可能でリラックス用としても使えるお香「口伝大師香」を発売した。香木と漢方薬の原料を混ぜて粉末にしたもので、薄茶色の粉からは落ち着いた香りが漂う。手のひら全体に粉状の香をを広げ、手首や首筋に塗って立ち上がる香りを楽しむ。半日ほど持続。

※日本経済新聞9/11掲載記事より

◆経営社会の生活

経営社会は絶壁を歩いているようなものです。その絶壁の先には目指すものがあります。しかし、ちょっとでも油断すると絶壁から落ちます。まずは絶壁から落ちないような歩き方を身に付けておくことが肝心です。身に付けていないと、落ちるような状況を頻りに起こし、落ちないことが不思議になります。また、落ちるような状況になっても、落ちてしまっただけはお終いです。危機状態になってもどうにかして這い上がらなければなりません。このような危機状態から這い上がるには、這い上がるテクニックを身に付けていることと、絶壁の先に素晴らしい「未来」を持っていなければなりません。

詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動（受託事業・企画事業・出版事業）のタイムリーな情報をいち早く多くの方々に知っていただく為に発信しております。（お問い合わせは shienkikaku@bso.co.jp まで）

