

御中

# 営業総合力 向上研修

## 第1回：営業マインドセット

株式会社  
ボクともぐらと  
朝、目覚めわくわくする。冒険しよう。



野球などのスポーツ。強いチームとは言えなくとも  
スーパースターがいれば勝てはしますよね？



エンジェルス時代の大谷選手  
のようなスーパースター



懐かしの  
斎藤祐樹

## 研修実施の背景 - 観点1 (2 / 5)

では、レガッタはどうですか？

弱小チームにスーパースターがいたら勝ち得ますか？



あるいは山登り。全員が山頂にゴールする勝負。

遅いメンバーがいる中で  
スーパークライマーがいたら勝てますか？



レガッタや、山登りでは  
スーパースターがいても絶対に勝てません。  
1勝すらできません。

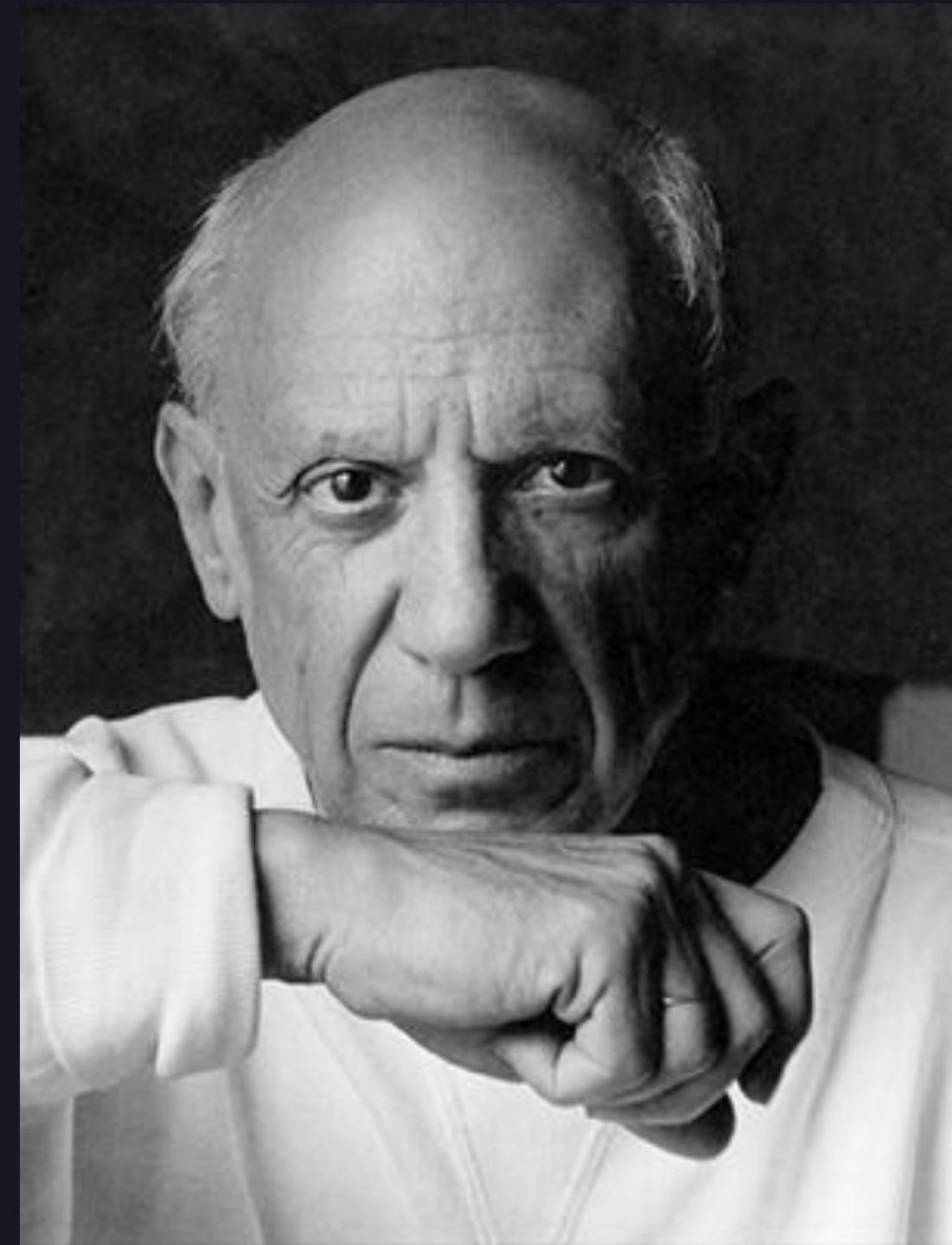
チーム全体が等しく強い必要があります。  
あるいは下に左右されます

突然ですが、ピカソ  
(クリエイティビティの巨匠)

青の時代  
バラ色の時代  
アフリカ彫刻の時代  
キュービズムの時代  
新古典主義の時代  
シュルレアリスムの時代

なぜ

感性で変化?  
その時に、なぜか、そんな画風  
で描きたい自分が現れたから?  
つまり偶然?



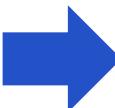
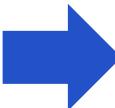
# 今回の7つのテーマ+ $\alpha$ (2/2)

## 仕事の結果

マインド  
(心の在り方・熱意)



能力



## 講座テーマ

第1回	マインドセット
2	クリティカル・シンキング
3	論点思考
4	ビジネス構想とヒヤリング
5	プロジェクト・マネジメント
6	ファシリテーション

総まとめとしての

7

愛される営業になるために

+

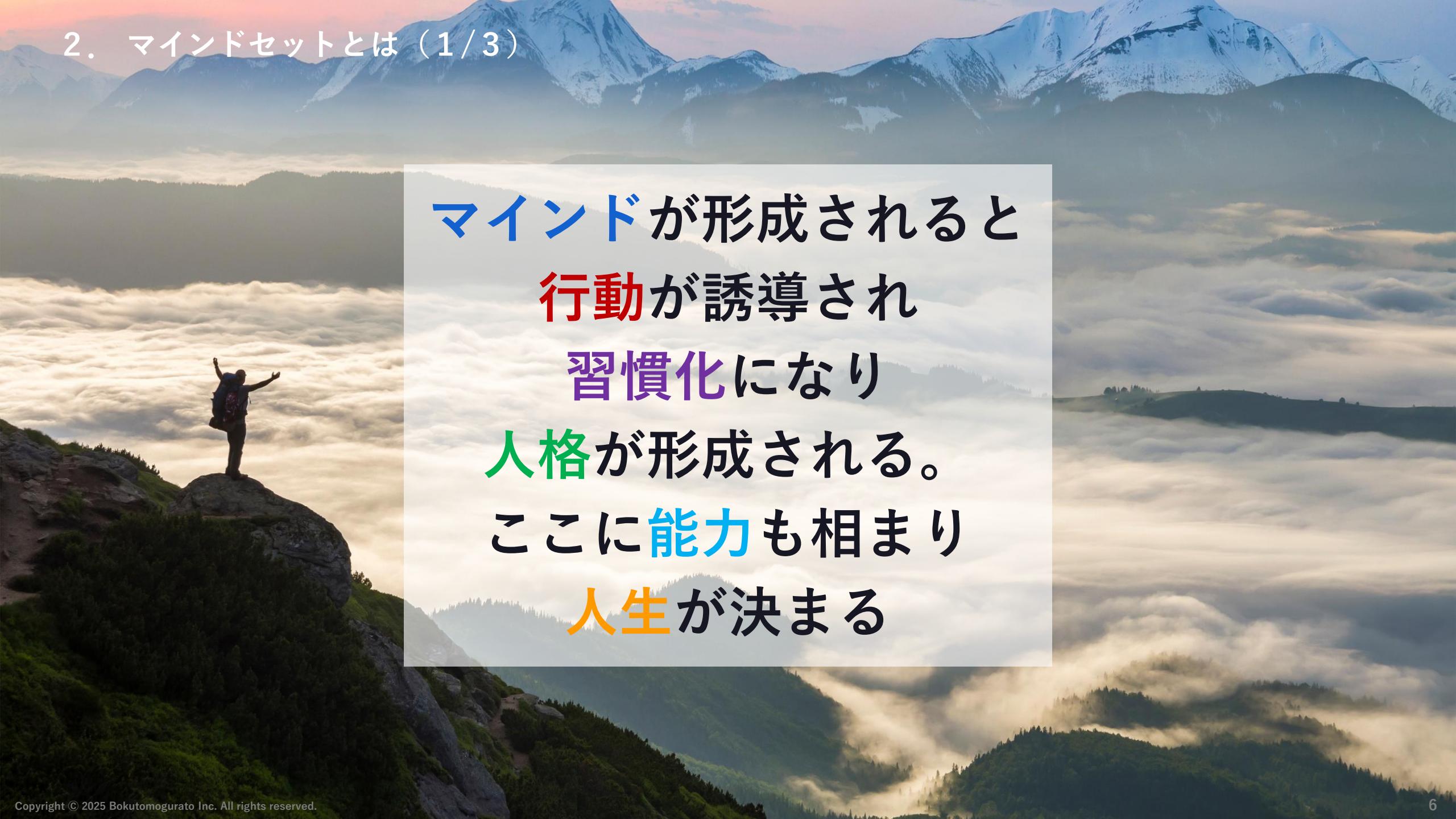
さらに

$\alpha$

みんなの営業術

社内エースが  
気を付けていること  
座談会

マインドが形成されると  
行動が誘導され  
習慣化になり  
人格が形成される。  
ここに能力も相まり  
人生が決まる



## 2. マインドセットとは (2/3)

つまり：  
行動～人生の起点となる  
「心の在り方」。



この在り方を定義していく

簡単に言うと：  
「座右の銘」ですね

### 3. ちょっと脇道：「定義」について – 例えば

「コミュニケーション」とは？



「反論(異論・批判)」とは？



「会社」とは？



### 3. ちょっと脇道：「定義」について – ということで

「定義」が  
大切

## 4. 貴社の「営業」を考える



(プライスは、実際には費用対効果であり、まさに主觀的・相対的であるが、ここでは常識的な感覚での絶対価格を意味している)

## 5. 貴社の場合：営業のマインドセット - その「定義」（2/2）

貴社の現状の営業のあるべき  
マインドセット（＝起点的な心の在り方）

御用聞きの主従関係・ドライな機能関係を  
超えた**クライアントとの人間的信頼関係を  
目指すマインド**

社内外を鼓舞し熱意を高める責務を誇る  
**リーダーシップマインド**

「課題解決 + ビジネス創出」の終わりなき  
サイクルを回し続ける**オーナーシップ  
マインド**

まあそれはわかるけど、どうしたら  
そのマインドを持てるのか？

例えば、どうしたらスタッフの熱意  
を高め、前向きにし、その業務に取  
り組んでいただけるのか？