

御中

営業総合力 向上研修 第1回：営業マインドセット



野球などのスポーツ。強いチームとは言えなくても
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

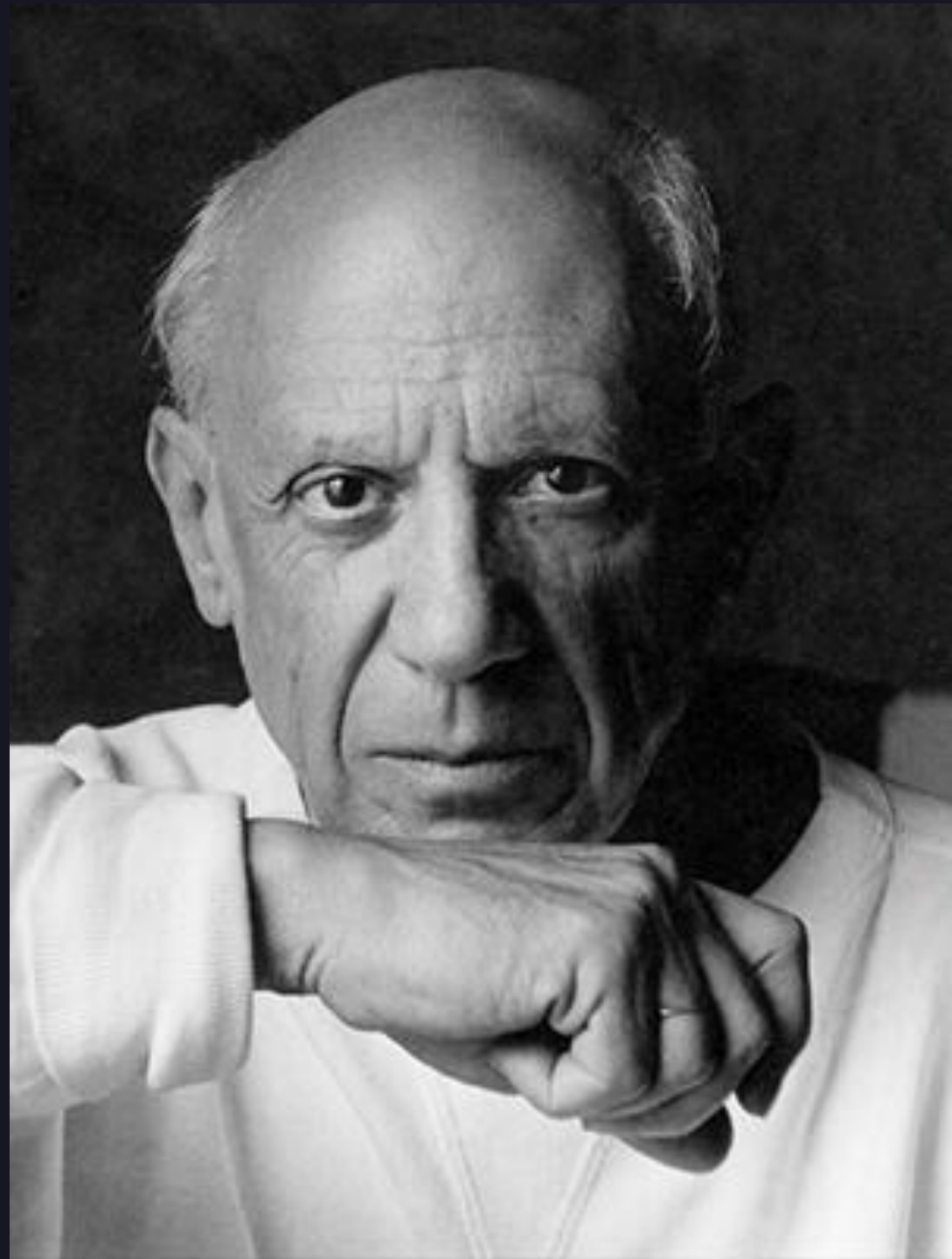
新古典主義の時代

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 + α (2/2)



2. マインドセットとは (1/3)

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」。

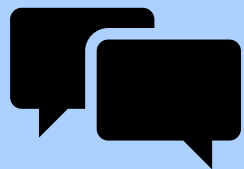


この在り方を定義していく

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？



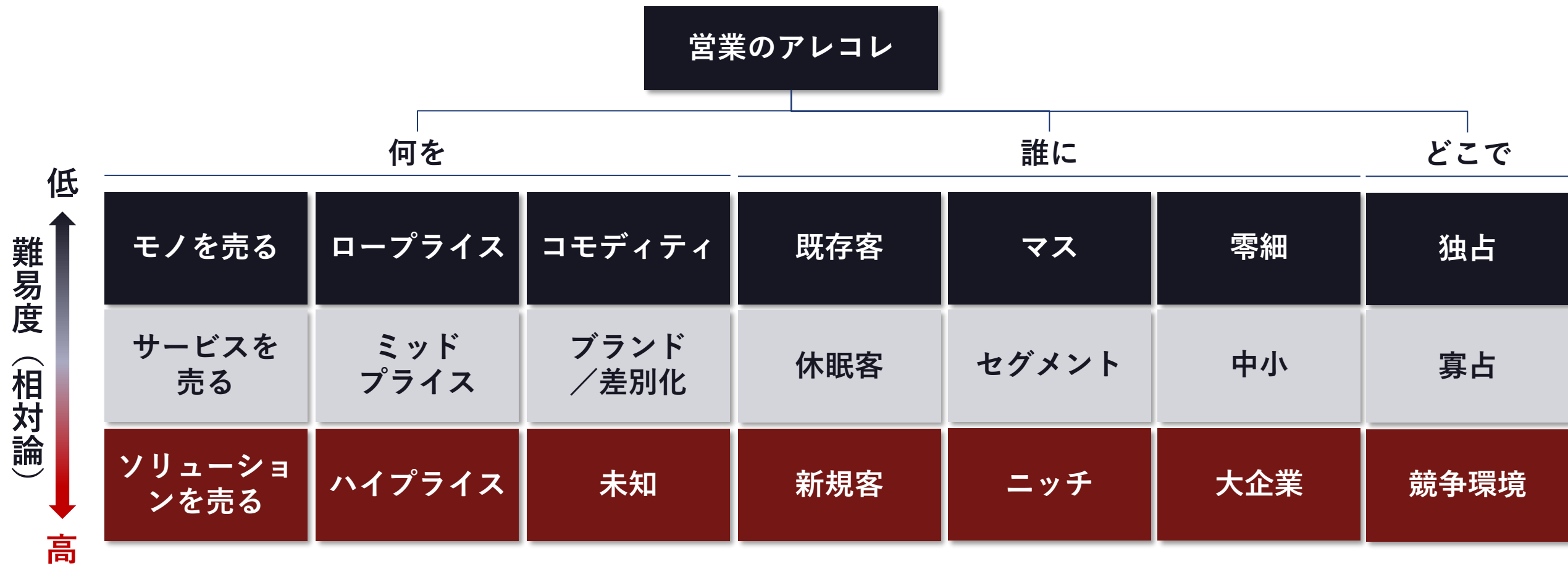
「会社」とは？



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、まさに主観的・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？