

営業力強化と営業人材育成テーマに合同セミナー 現場の実態を知り、組織求心力を高め、内販拡大を



日本総合研究所、日綜(上海)投資諮詢有限公司、サイコム・ブレインズ、レビックグローバルの4社は7月16日、上海環球金融中心で、セミナー「中国での営業力強化と営業人材育成～内販拡大を図る上で、組織求心力をいかに高めるか～」を開催した。セミナーには、予定を超える200人以上の日系企業経営者や管理者らが参加し、中国での事業展開において急務である「営業力強化と営業人材育成」への関心が高いことを伺わせた。

セミナーでは冒頭、日綜(上海)投資諮詢副総経理・吳明憲氏が「内販マーケットの拡大とともに営業活動に対して、従来とは違った見方が必要になってきた。営業力強化策の見直しや営業人材の育成など、現在の体制のどこに課題があるかを探し、課題解決のために何をすべきかが今、迫られている」と挨拶した。続いて各社が、営業生産性向上、中国人営業人材の育成強化策、コミュニケーションのあり方などをテーマに、コンサルティングの

観点や現場の実態などの事例を挙げ、講演を行った。

最初に講演した日本総合研究所主任研究員・金海裕氏は「営業の「4つの見える化」で中国での営業強化を図る」と題し、営業マンの行動、取引進捗・商談進捗、販売予測・予算進捗、業務・ナレッジの「4つの見える化」などを通して、営業マネジメントPDCAを構築し、組織的に営業を行うことが必要と述べた。

続いて、サイコム・ブレインズ代表取締役CEO・西田忠康氏及び同社上海法人の総経理・林久美子氏が「中国営業人材の育成・強化施策～中国での商談の3原則『HPC』～」と題し、どのような営業シーンにおいても必ず行うべき商談の3原則であるHPC (Hearing, Proposal, Closing) の概念とトレーニング概要について紹介した。

さらに、特別講演として、中国で対外診断医療機器事業を展開するシスメックス中国地域董事長・樋口裕氏が、代理店管理、社員求心力の向上、トップの姿勢など、中国ビジネスのキーファクターを紹介しながら、「巨大市場中国で勝つ戦略」を語った。

最後に、人材育成支援のレビックグローバル代表取締役社長・川口泰司氏が「内販強化のための代理店育成方法論」をテーマに講演。eラーニングツールや販売教育事例を紹介しながら、営業活動には、そのパフォーマンスを左右する知識、経験、スキルに基づく目標達成志向、顧客志向が重要だと話した。