

## 「ビビリ」と「繊細さん」こそ最強の営業パーソン

### 若手営業パーソン向け「しんどくならない最初の質問」を公開

2024年11月11日 東京都中央区にて対面、オンラインでのハイブリッドセミナー開催

若手営業の能力開発に特化した研修・コンサルティングを行う平井徹事務所（所在地：東京都渋谷区、代表：平井徹）は、大塚商会での27年間の営業体験+3年間の外部営業研修講師を通して得た知見をもとに、営業に向いていないと思われるがちな「ビビリ」と「繊細さん」に向けた、セミナーを2024年11月11日に開催します。

#### 「ビビリ」で「繊細さん」だからこそ「コミュニケーション力・人間関係力・分析力」が磨かれるのです

「一流の営業パーソン」のイメージは、「自信家」で「小さなことにクヨクヨしない」的なイメージをお持ちの方も多いのではないかと思います。しかしながら「一流の営業パーソン」とよばれる人の一番の共通点は、「ビビリ」で「繊細さん」なのです。ビビリなので、相手との会話においては、相手を怒らせないように、嫌な気持ちにさせないように工夫します。また、「繊細さん」のため、相手の表情、仕草、声のトーン、空気感等、まわりの人が気づかない小さな変化を感じることができ、相手にベストな状態で話をしてもらえるように細やかな配慮します。商談後の自己分析では「良かった点」を考えるより、「不安点」を考えてしまうので、自然と次の対策を考え、先回りして次の手を打ちます。総じて、「どうしたら相手に信頼してもらえるのか」、「どうしたらこの商談を上手く進捗させることができるのか」を常に考えることができるので、「一流の営業パーソン」に成長することが可能となるのです。

#### 「何を買うか」の時代から、「誰から買うか」の時代に突入

現在の日本は、均一的な不足・不便がなくなり、さらにインターネットやSNSが身近な存在となり、情報が溢れている現代では何が真実で何が虚偽かを見分けることが難しくなっております。

そんな時代において、「誰から買うか」ということが非常に重要になってきていると言われております。選ばれる人になるには、「信頼できる人であること」ではないでしょうか。

時を守り、場を清め、礼を正すのは当然ながら、相手への細やかな心遣いや配慮、そして相手の立場にたった思考や行動を行える人こそ「信頼」されるのではないかと思います。この思考・行動は「ビビリ」で「繊細さん」が得意とすることです。



#### 「営業はすべてのビジネスの根幹」一度は営業職を経験（副業含め）する価値があります

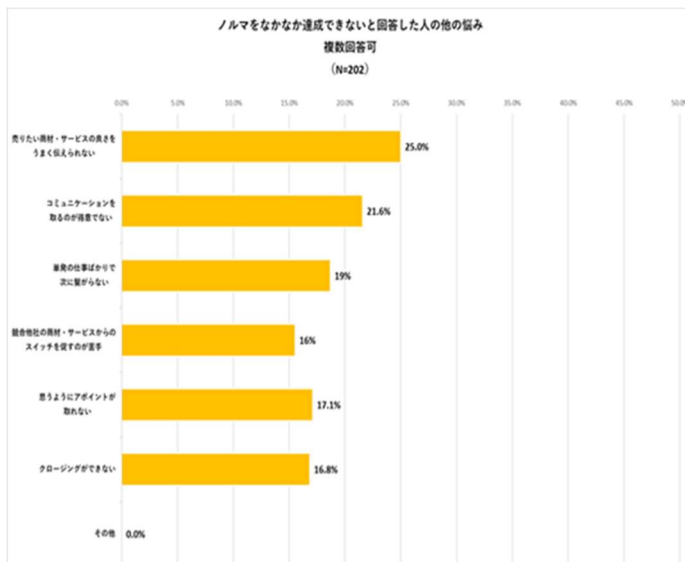
1. コミュニケーション力があがる
2. 人間関係構築力があがる
3. 課題発見力・課題解決力が身に付く
4. 論理的思考（上記をはじめ汎用性の高いビジネススキルが身に付く）
5. 給与水準が高い（更にインセンティブで増やせる）
6. 目標設定や成果がモチベーションにつながる
7. お客様の「ありがとう」が直接聞ける
8. 会社への貢献を実感しやすい
9. 本当の意味で実力主義
10. 自分で計画が立てることができる

11. 自分のペースで仕事ができる（一人の時間が長い）
12. 毎日違うことができる
13. 転職先に困らない
14. いろんな人脈が作れる
15. 独立当初の営業に困らない

## 「ノルマをなかなか達成できない」人の本当の悩みとは

営業に関する悩みがある 800 人のうち、半数近い人が「売上ノルマをなかなか達成できない」（47.5%）と答えるデータが出ています。以下、悩みとして多くあげられたのが、「売りたい商材・サービスの良さをうまく伝えられない」（26.9%）、「コミュニケーションを取るのが得意でない」（25.9%）、「単発の仕事ばかりでつぎにつながらない」（19%）、「競合他社の製品・サービスからのスイッチを促すのが苦手」（16%）、「思うようにアポイントが取れない」（17.1%）、「クロージングができない」（16.8%）。「ビビリ」「繊細さん」が得意とする「聴き上手」と「人間関係構築力」で改善できると考えられる結果でした。

※調査対象:25 歳～55 歳の「営業に関する悩みを持つ」男女、サンプル数:800 人、「株式会社悠楽調べ」



## 開催内容

【日時】 2024 年 11 月 11 日（月曜日）12:00～13:00（ハイブリッドキャリアの日）

【場所】 東京都中央区新川 1-6-11 ニューリバータワーにて対面と Zoom によるハイブリッド開催

【主催】 平井徹事務所×株式会社 GAKUSAI

【体験セミナー】 最初が肝心「しんどくならない最初の質問」

【特にご参加頂きたい方】 ビビリな方、繊細さん、営業に苦手意識がある方

【定員】 対面 10 名 + オンライン参加

【費用】 無料

【特典】 初対面での「質問の引き出し集」

セミナーお申し込み：

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfDjb1zMWxcBkhNeGRF3SgJCWYX4t6bdslmArG2O65-ILSumQ/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfDjb1zMWxcBkhNeGRF3SgJCWYX4t6bdslmArG2O65-ILSumQ/viewform?usp=sf_link)



取材のお申し込み：

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd9xptcqXcZs9-4ift7siPrULQfgI7Gy7xUFH2QljsMeTfzfw/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd9xptcqXcZs9-4ift7siPrULQfgI7Gy7xUFH2QljsMeTfzfw/viewform?usp=sf_link)



## プロフィール 平井徹



「営業アキキ」

- ・1971 年大阪府摂津市で生まれ育つ
- ・親の家業が「八百屋」であったため、6 歳からお店の手伝いで、野菜を売る
- ・小学生の時は、弟と二人で阪神タイガースの応援やプロレス観戦にはまる
- ・挫折だらけでしたが、小学校から高校まで「野球」を続ける
- ・大学時代はバイトに明け暮れる（今更ながら、親に申し訳なさを感じています）
- ・1995 年株式会社大塚商会に入社し 27 年間営業畑一筋でのキャリア形成
- ・新人賞 1 位から 10 年間連続で優秀セールスを受賞
- ・営業管理職 17 年間、若手営業の育成と強いチームづくりに没頭
- ・大塚商会と兼業にてアン・コンサルティング株式会社の若手営業育成に携わる
- ・2022 年大塚商会退職、平井徹事務所として本格的に活動を開始

## 平井徹事務所について

若手営業の能力開発に特化した研修・コンサルティングと管理職を対象としたパフォーマンスの高いチームづくりが得意領域です。

～「大塚商会で培った営業スキル」×「原田メソッド式メンタルトレーニング」～

### 【会社概要】

社名：平井徹事務所

本社所在地：東京都渋谷区恵比寿 1-15-9 恵比寿日宝ビル 403

代表：平井徹

事業内容：研修およびコンサルティング業務

設立：2021 年 8 月 15 日

HP：<https://hiraitooru.com/>

思い：若手ビジネスパーソンの自信を育て、もう一度躍動感ある日本へ！

## 株式会社 GAKUSAI について

IT 人材育成（未経験者を 2 か月で IT エンジニア育成）、人材派遣・紹介、助成金活用リスティング研修

～共に人を育て、共に人をつくる～

### 【会社概要】

社名：株式会社 GAKUSAI

本社所在地：東京都中央区新川 1-6-11 ニューリバータワーB1

代表取締役：前田美香

事業内容：人材育成、人材派遣および人材紹介、助成金活用

設立：2023 年 3 月 16 日

HP：<https://gakusai.ai/>

思い：才能を発掘し、企業の可能性を無限大に