

ニュースリリース 各種企画にお役立てください。

# 現役営業マンの仕事上の課題が浮き彫りに。 課題の1位は“プレゼンテーション”、2位は“職場の人間関係”

人材教育事業を展開するアチーブメント株式会社（東京都品川区）が運営する、営業マン向けポータルサイト 伝説の営業マン（<http://www.topsalesman.net/>）内で、サイトユーザーに対して『現役営業マンが抱えている課題点と身につけたい能力』についてのアンケートが行われた。

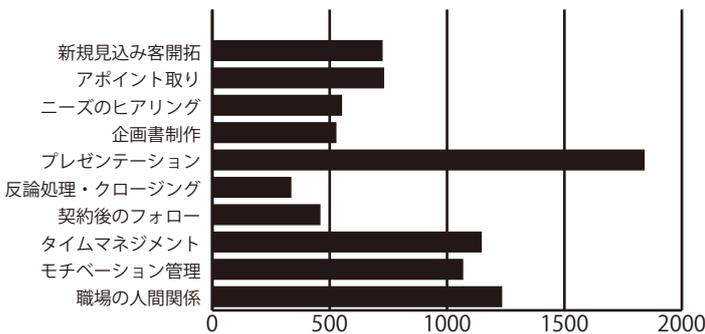


図 1: 現場でどのような点に課題を感じているか

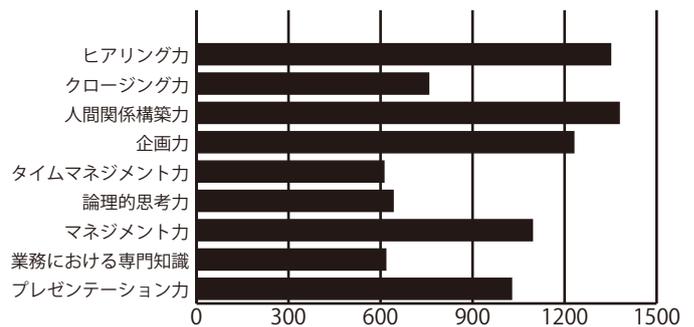


図 2: 身につけたいと思っている能力はなにか

『現場でどのような点に課題を感じているか』という質問に対しては「プレゼンテーションスキル」という答えが 1,839 名と最も多く、『身につけたいと思っている能力はなにか』という質問に対しては、「人間関係構築力」が 1,378 名と最も多いという結果となった。注目すべきは、課題点として二番目に回答数が多かったのが「職場の人間関係」（1,232 名）であった、ということである。これは営業マンの約 3 人に 1 人が、成果に直結するわけではない「職場の人間関係」を課題に感じている、ということになる。現代においては、セールススキルのトレーニングもさることながら、人間関係に不安を感じない職場環境をつくり、セールスマンが営業現場により集中できるようにすることが重要になっているのかもしれない。

### ■ 調査概要

- ・ 調査期間：2012 年 9 月 20 日～2012 年 10 月 31 日
- ・ 有効回答数：4,092 名
- ・ 回答者内訳
  - 性別：男性 -2,936 名、女性 -1,156 名
  - 年代：10 代 -94 名、20 代 -915 名、30 代 -1,387 名
  - 40 代 -956 名、50 代 -486 名、60 代 -254 名

### 【アチーブメント株式会社 企業概要】

設立：1987 年 10 月  
 本社：東京都品川区東五反田 4-6-6 高輪台グリーンビル 8F  
 代表者：青木 仁志  
 資本金：5000 万円  
 主要業務：パーソナルコンサルティング、企業研修、  
 人材採用支援、就職活動支援、家庭教師派遣  
 ホームページ：<http://www.achievement.co.jp/>



サイト URL：<http://www.topsalesman.net/>

■ □ このリリースに関するお問合せや取材、資料ご希望の方は下記までご連絡下さい。 □ ■

記事、コーナーにて是非ご検討下さい。企業経営、人材教育、新卒採用、キャリア開発、ビジネススキル（営業、コミュニケーション、プレゼン、時間管理術）といった話題を得意としております。企画にもご協力いたします。

アチーブメント株式会社：担当 松坂（03-3445-0420） [press@achievement.co.jp](mailto:press@achievement.co.jp)