

2018年12月7日
株式会社 リクルート マネジメント ソリューションズ

「仕事」「職場」「若手」の3つの変化を知り、今どきの若者を超高速で一人前に仕上げる！
書籍「リクルートの営業コンサルが教える 自分で動く若手営業の育てかた」発売
～育成者任せにしない、組織全体で育成のPDCAをまわす方法までを徹底解説～

企業の人材育成を支援する株式会社リクルートマネジメントソリューションズ（本社：東京都品川区 代表取締役社長：藤島敬太郎 以下、当社）は、12月7日（金）に書籍「リクルートの営業コンサルが教える 自分で動く若手営業の育てかた」を日本経済新聞出版社より出版いたします。

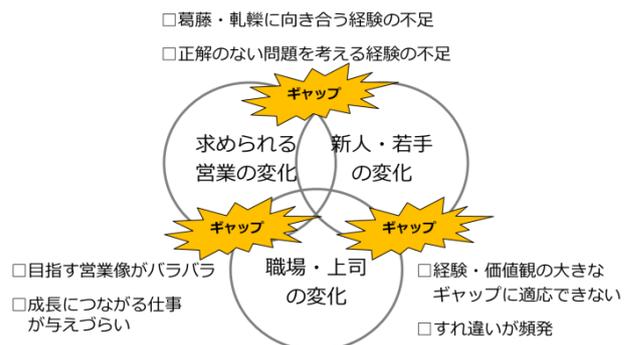


1. 本書のポイント

「入社後3年で、3割も辞めてしまった」「メンタルをやられてしまう若手が増えている」「全然成長してくれない」

今、多くの日本企業が「若手社員の育成」について悩んでいます。「教えてもらっていないのでできません」と平気で言ったり、ネットですぐに「正解」を検索したり、数字達成よりも「社会貢献」「お客様貢献」を求める今どきの若手に、これまでの育て方がまったく通用せず、頭を抱えている上司・先輩が増えています。

しかし、今の日本企業で起きている若手育成の課題は、若手の変化だけによって生じているものではありません。「仕事」「職場」「若手」の3つで変化が起きており、実はいずれも若手が成長しづらい方向に変化しています。本書は、これら3つの変化から生じているギャップを明らかにし、そのギャップを解消するための「育成」について、著者がこれまでに行ってきた数多くの営業コンサルティングの知見を踏まえながら丁寧に解説していきます。



市場が成熟し競争環境が激しくなる中で、実は今の若手の特徴は強みになります。IT化やグローバル化により正解が読めないビジネス環境で、若手の自己実現欲求・顧客貢献欲求の高さが困難を乗り越える力となるのです。そこで、若手が不足している経験を正しく把握し、その経験をどのように積み重ねるかについて、ステップの作り方から育成体制、環境の整え方を具体的に紹介します。

本書は、組織全体で若手営業を育成する方法を紹介するに留まらず、仕事と企業環境の変化に伴って日本企業全体が直面している「多様な価値観・個性のダイバーシティマネジメント」や「学習する組織づくり」の在り方を考えることにもつながる内容になりました。上司や先輩、営業マネージャーから組織作りに関わる経営者まで、幅広いビジネスパーソンにおすすめできる一冊です。

2. 書籍概要

【タイトル】

リクルートの営業コンサルが教える自分で動く若手営業の育て方

<https://www.recruit-ms.co.jp/press/book/>

【目次】

- 1章 「いまどきの若手」の特徴を知ろう
 - 研修現場でよく聞く「いまどき若手」への嘆き
 - すれちがい事例 その① 行動量が大事。とにかくまわれ！
 - すれちがい事例 その② 失敗を恐れず挑戦しなさい
 - すれちがい事例 その③ わからないことがあったら気軽に相談しなさい
 - すれちがい事例 その④ 一方的に話さず、ヒアリングしなさい
- 2章 若手が育つ環境を整える
 - 1. 目指す「一人前像」を明らかにする 育成ゴールの設定、目線あわせ
 - 2. OJT 関係者の役割を明確にする 指導する側が、何をどこまでやるかを理解する
 - 3. 任せる仕事を「設計」する 成長につながる仕事を任せる
 - 4. 育成計画を具体化する Off-JT、OJT を使いこなす
- 3章 若手一人ひとりの育成を実践する
 - 1. OJT による若手育成の全体像 / まずは「原則」「ステップ」「ツール」を理解する
 - 2. 育成課題を正しく把握する / 思い込みを捨て、観察と対話で情報を集めて判断する
 - 3. 「個別面談」で課題を共有し、共に考える / 自律的に成長のPDCAを回せる若手を育てる
 - 4. 営業会議を通じた育成 / チームによる学びあいを起こす
 - 5. 営業同行でPDCAを高速に回す / 経験を学びに変えるOJTのコツ
- 4章 組織全体で育成のPDCAを回す / 育成のノウハウを蓄積し、「育通力」を上げる仕組み作り

3. 著者紹介

的場 正人（まとは まさひと） エグゼクティブコンサルタント

1993年リクルート入社。96年より現在のリクルートマネジメントソリューションズへ在籍し、営業の最前線で98年から2001年まで4年連続でMVP.VPを受賞。02年から営業マネジャーになり、2年連続で最優秀営業課賞を受賞。08年より営業コンサルタントとして数多くの企業の組織強化および営業マネジャー、営業担当の教育に携わっている。社内外の講演会も多数こなす。

著書 「リクルートのトップ営業が後輩に伝えていること」（著書／日本経済新聞出版社）



【著者コメント】

「自ら動く若手」は願望するのではなく、育てるのだというのが本書のメッセージです。「受け身だ」「腰が重い」「何を考えているかわからない」と評されがちな今の若手を、自分で考え、創意工夫し、動けるように育てあげる。難しいからこそ、それができる組織とできない組織の差がますます大きくなってきています。この問題に立ち向かうには、上司や指導者だけではなく、職場全員の協力が必要です。自ら動く若手を育てるためにどのような関わり方が大切かを理解し、職場全員が同じ目線で若手育成に向き合える状態をサポートしたい。それが、本書を執筆した最大の動機です。

4. 出版概要

出版社： 日本経済新聞出版社
発売日： 12月7日（金）
価格： 1500円（税抜）
版型： 単行本
ページ数： 220ページ