

2022 年 1 月 18 日

報道関係各位

株式会社悠楽

現役の営業従事者に「営業に関する悩み」をアンケート調査
営業の悩みは「ノルマ」ではない
本当の第 1 位は「良さをうまく伝えられない」
米国の交渉術トップ講師が語る交渉術の“ルール”とは

どんな会社にも必要な営業職。立場が違うさまざまな人とコミュニケーションを取りながら進めるこの仕事は悩みも尽きないことでしょう。株式会社悠楽はそんな営業職に務める人たちの悩みについてアンケート調査を実施しました。



■ 調査概要

調査期間: 12 月 16 日 ~ 12 月 17 日

調査手法: インターネット調査

調査地域: 全国

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

※本リリースの調査結果をご利用いただく際は、「株式会社悠楽調べ」とご明記ください。

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社悠楽 担当: 菅原

E-mail: info@yuuraku.ltd TEL: 03-5860-9646

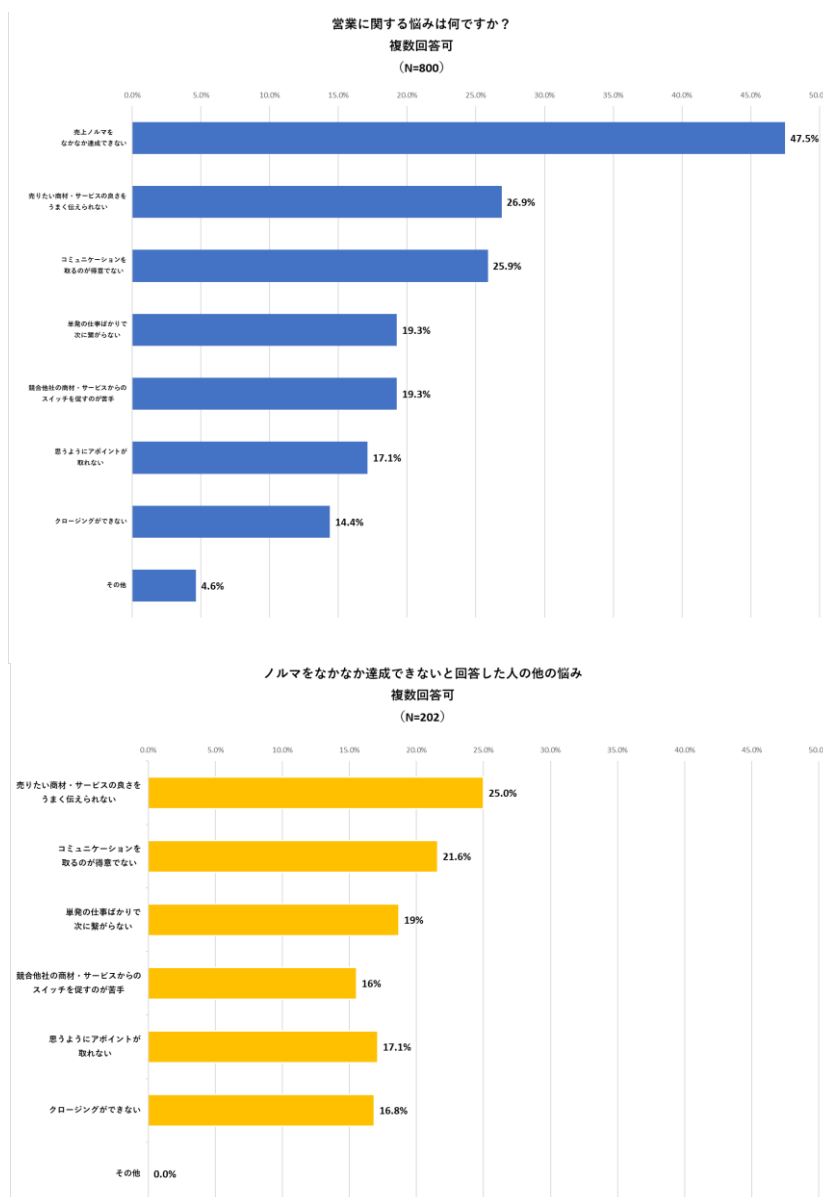
■ 調査結果

「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%）です。

また、「ノルマをなかなか達成できない」と回答した人のうち、53.3%が他にも悩みもあることが判明しました。中でも「売りたい商材・サービスの良さをうまく伝えられない」（25.0%）と高く、そのほかの悩みは15%～20%でほぼ横ばいとなっています。

「商材・サービスの良さをうまく伝えられない」「コミュニケーションを取るのが得意でない」といった他の悩みが原因で「ノルマをなかなか達成できない」人が一定数いることが推測できます。



本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社悠楽 担当:菅原

E-mail: info@yuuraku.ltd TEL: 03-5860-9646

■この本 1 冊で営業の悩みを 1 発解決

悩みを持つ営業マンの半数の人が「ノルマが達成できない」ことに苦しんでいます。しかし、ノルマ自体は根本的な悩みではありません。交渉術を学ぶことで「売りたい商材・サービスの良さをうまく伝えられない」「コミュニケーションを取るのが得意でない」といった根本的な原因が解決し、ノルマを達成できるようになるでしょう。

そんな交渉術のイロハが詰まった書籍が、米国の交渉術のトップ講師であるロジャー・ドーソン氏著作の『本物の交渉術 あなたのビジネスを動かす「パワー・ネゴシエーション」』です。

ドーソン氏は、カルフォルニア州の不動産会社の経営を経て、1982 年以来、米国内外で経営者向けにプロ講師として研修を行ってきました。ドーソン氏は本物の交渉術について「**チェスのように一定のルールに基づいて行う**」と解説しています。それだけでなく、「**交渉は哲学というよりも科学**」とも話します。**ルールに基づいた言動を実践することで、期待する成果が得られる**という論法です。きっと、ルールを知らない相手は知らない間に、この術中にはまってしまいうに違いないでしょう。

■目から鱗！倫理違反の交渉ルールも

交渉時の最初の仕掛けとして、「**相手に期待以上の要求をすること**」の重要性を指摘します。まず、自分の要求を大げさに言うことが肝要というわけです。これは、物を買いたい場合、値段を下げることはあっても、後で上げることは難しいからです。また、中盤の仕掛けとしては、交渉で相手側が譲歩を求めてきたときに、自動的に見返りを求める「トレードオフ」の重要性も説いています。

さらに倫理に反する可能性がある仕掛けとして、「替え玉」「おとり」「意図的なミス」などの高等戦術まで詳細に書かれています。これらのテクニックを駆使することで、交渉をさらに有利に導くこともできます。

■国・民族別にも詳説

「アメリカ人は契約を結ぶことに集中する」「韓国人にとっては、状況が変われば契約は無効になる」「アラブ人にとっては、契約書にサインすることが交渉の始まりを意味する」といった国・民族別に交渉相手の特徴も解説。日本人については、「ノーと言うことに抵抗がある」「日本人にとってのイエスは、あなたの話を聞いた程度の意味しかない」と徹底的に分析しています。

さらに日本の経営者の特質について「自分の仕事はクリエイティブなアイディアを出すことであり、その結果に責任を持つことではないと考えている」と厳しく指摘。**日本人が行ってしまう交渉の癖をあぶり出すので、日本人自身の自己分析にも役立ちます。**

■夫婦喧嘩にも役立つ交渉術

著者は本書でさまざまな交渉テクニックを披露しますが、**最終的に「相互利益」の大切さを強調**。つまり、交渉の目的は「相手を打ち負かすことではなく、それぞれの交渉者が勝者であると感じられるような合意を創造的に得ること」と訴えています。確かに交渉を経て「WIN-WIN」の関係を両者が実感できれば、ハッピーな気持ちになって再び交渉に臨む気概も生まれてきます。

本書のスキルを身に着ければ、パワーネゴシエーターとして最良の取引をスムーズに実践できるはずで、社内外から名声を得ることができます。一方で、夫婦喧嘩についても「このスキルを持たないために起きる」とまで言い切っています。家庭内不和を引き起こさないようにするためにも、一読に値する本です。

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社悠楽 担当:菅原

E-mail: info@yuuraku.ltd TEL: 03-5860-9646



書名：本物の交渉術 あなたのビジネスを動かす「パワー・ネゴシエーション」

著者：ロジャー・ドーソン

監修：小山 竜夫

訳者：島藤 真澄

定価：2,420 円（本体 2,200 円＋税）

発売日：2021 年 12 月 16 日

判型：四六判

商品形態：単行本

ページ数：456

ISBN：9784046055057

■小山竜夫プロフィール

プロモーター・マーケター。1982 年、香川県生まれ。大手広告代理店にて SNS 開発、ゲーム開発、マーケティングに携わった後、「ゲーム理論マーケティング」を取り入れたビジネス指導と講演会を全国で開催。著書に『ストーリー志向で奇跡が起きる』（大和書房）など。監修書にジェイ・エイブラハム『新約 ハイパワー・マーケティング』（KADOKAWA）。

■会社概要

商号：株式会社悠楽

所在地：東京都新宿区西新宿 7-7-25 ワコーレ新宿第二ビル 3F

代表者：代表取締役社長 小山 竜夫

設立：2020 年 5 月

事業内容：メディア・PR 戦略・経営戦略サポートなど

連絡先：info@yuuraku.ltd

URL：https://yuuraku.ltd/

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社悠楽 担当:菅原

E-mail: info@yuuraku.ltd TEL: 03-5860-9646