J A I R O 2 0 2 0

テレワークを導入して生産性を高める
営業・販売強化セミナー

Presented by ジャイロ総合コンサルティング株式会社

講師プロフィール



Eight

渋谷 雄大（しぶや たけひろ）

ジャイロ総合コンサルティング（株） 取締役社長
売らない販促コンサルタント　中小企業診断士

【経歴】
神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。その後、サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。しかし、同社が倒産。責任者としてサプリメント専門チェーン事業の譲渡交渉を担当し、サプリメント専門チェーン事業を自然派化粧品会社への譲渡成功に導く。また、自然派化粧品会社では生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得。自然派化粧品会社を退職後、WEBを活用したプロモーションを実践、現在は営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師である。中小企業診断士。

【お問い合せ先】
ジャイロ総合コンサルティング（株）
〒103-0007　東京都中央区日本橋浜町3-43-2　山名ビル
TEL.03-3808-2241　FAX.03-3808-2243　E-mail.consult@jairo.co.jp
URL：https://jairo.co.jp

© 2020 JAIRO

Zoomセミナーをより楽しむための５つの約束

①講師がはなしているときは「ミュート」にしよう！

②疑問点や質問は「チャット」で！

③共感したら、「反応」で講師に意思を伝えよう！

④Zoomの操作は「習うより慣れろ！」

⑤参加者みんなで協力してより良いセミナーにしよう！

※分からないところはお互いに教え合う姿勢

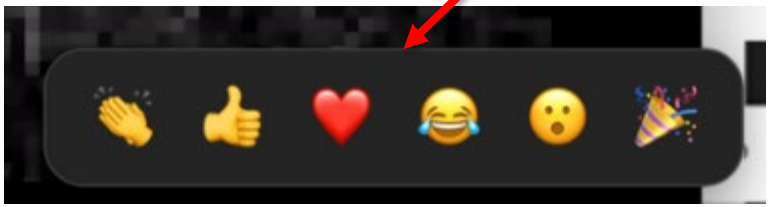
※ベストエフォートの精神で楽しもう！

© 2020 JAIRO

Zoomセミナー心得①　チャットと反応







質問や意見があったら
チャット機能を使おう！
※どんどん質問OK
※交流を深めよう！

講師の話に共感したら
反応ボタンを活用しよう！



© 2020 JAIRO

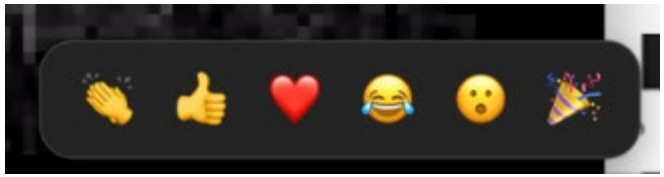
練習してみよう！！

①ミュートを外して声を出してみよう！

「こんにちは！！」

②反応ボタンを使ってみよう！

「好きなボタンを押してみよう！」



③チャットに、書き込んでみよう！

「今日のセミナーに期待することは何ですか？」

© 2020 JAIRO

マスクでは目元で笑顔をつくる

日本は、表情を読み取るさいに目元を重視しています。
欧米では、口元を重視してみています。目元対策が重要となる。





日本笑顔推進協会より　https://j-egao.net/smile-memoto/

© 2020 JAIRO

営業担当者が無駄と感じる時間

1位「社内会議（33.9%）」

2位「社内報告業務（32.4%）」

3位「キーパーソンとの面会ができず再訪（26.6%）」

4位「日々の商談の移動時間（24%）」

図2 新型コロナウイルス対策開始後、
商談機会の数は以前と比べてどう変化していますか。

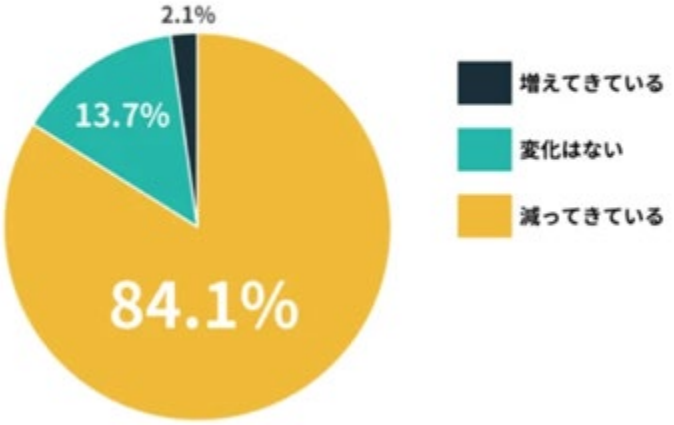
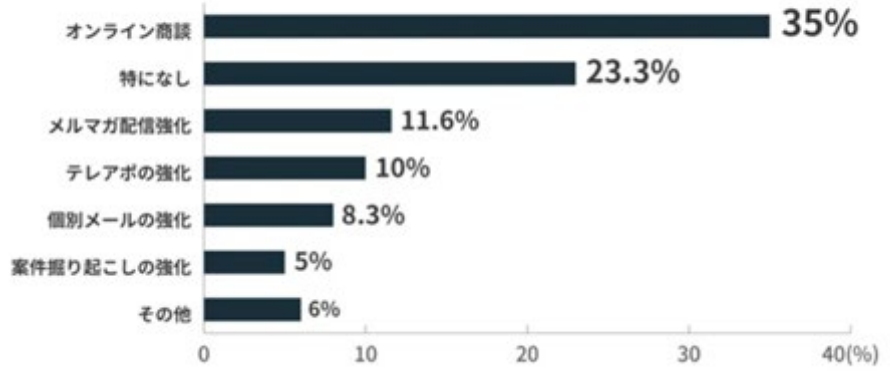


図3 商談の機会が「減ってきている」と答えた方にお聞きします。取り組んでいる対策があれば教えてください。
（自由記述、回答者数 60 人）



© 2020 JAIRO

オンライン営業の誤解と対応

①セキュリティは大丈夫？

②コミニュケーションが取りにくい（リアリティがない）

③取引先はやってないのでは

④Zoomの使い方が難しそう

⑤オンライン営業はコストがかかりそう

⑥いつかオフライン営業に戻るから

© 2020 JAIRO

営業の３つの切り分け

それぞれの特性を活かした営業をおこなうこと。営業手法が多様化しており、
組み合わせて行うことが肝心となる。

	時間	距離
対面	×	×
Zoom営業	×	○
動画・メール	○	○

© 2020 JAIRO

Zoom（オンライン営業のメリット）

①営業範囲が広がる（商談の幅が広がる）

②移動コストがなくなる（営業に専念）

③複数人で参加可能（知恵の集積）

④キーパーソンとの面談がしやすい（成約率の向上）

⑤部下育成がしやすくなる（録画・OJT）

© 2020 JAIRO

Zoom（オンライン営業のデメリット）

①名刺交換しにくい（素性不明）

②表情が伝わりにくい（ことがある）

③雑談が減る

④相手のネット環境に左右される

© 2020 JAIRO

オンライン名刺で名刺交換を実現





© 2020 JAIRO

動画による営業提案の仕組みづくり

動画を組み合わせることで効率的営業に繋がる。



© 2020 JAIRO

Krisp（雑音消去サービス）



© 2020 JAIRO

”うなづき”だけで相手の気持ちが大きく動く！

※オンラインの場合は、声は出さずにうなずき重視
→音が聞こえにくくなるため

１．相手の話した「事実をそのまま」返す（おうむ返し）。

↓

２．相手の話しを「要約して」返す（まとめ返し）。

↓

３．相手の話しの「感情を汲んで」返す（汲み返し）。

↓

４．相手の話しから「意思決定」を促す（クローズ返し）。

- ※相手の使っている言葉を使うこと。→相手と同じ価値観
- ※相づち３回に１回にバックトラッキング

© 2020 JAIRO

営業スキル強化編

© 2020 JAIRO

優位感覚別の顧客対応法

	視覚優位型 （目標追求）	視覚優位型 （感性成功）	聴覚優位型 （分析重視）	身体感覚優位 （人間関係重視）
主張	強い	強い	弱い	弱い
感情表現	低い	低い	高い	高い
沈黙	気にしない	長すぎる場合質問	気にしない	長すぎる場合質問
論点	現在～未来志向	未来志向	過去	–
提案書	数値（根拠）	ビジュアル（最新）	数値（統計）	ビジュアル（他者の声）
有効な心理	一貫性	権威、社会的証明	権威、データの根拠	好意の返報性
ベネフィット （BtoC） （BtoB）	顧客本人の成功 肌が若返ります 担当者の実績	顧客本人の賞賛 同僚に羨ましがられる 部内で高い評価	顧客本人の安全 肌が若返る（データ付き） 前年との実績比較	顧客の所属の幸せ おすすめした人のクチコミ 利用者の笑顔
営業上の 留意点	・現在の行動を黙って承認 ・相手に合わせて雑談 ・自分の考えは求められるまではしない ・熱意を示す	・相手に花を持たせる ・課題はしっかり念を押す ・質問を多用し話させる ・相手のアイデア中心 ・雰囲気を重くさせない	・メンツを尊重 ・話の腰を折らない ・真摯な姿勢と誠実な態度 ・資料やデータ重視 ・検討時間を多めで具体的な課題を設定 ・結論を急がせない	・現在の行動を温かく承認 ・仕事以外付き合い ・結論まで時間がかかる ・決断の変更がある ・日々のフォロー重視 ・圧力をかけない ・友人のような関係

© 2020 JAIRO

５つの営業モデルを理解する

営業の5タイプ	特徴	営業成績別の傾向
論客 （チャレンジャー）	• つねに違った見方をする • 顧客のビジネスを理解 • 議論好き • 顧客に強引に働きかける	トップ営業に多い
一匹狼	• 自身の直感に従う • 自信家 • 管理しにくい	トップ営業に多い
受け身の問題解決	• 内外との対応が信頼できる • すべての問題を解決する • 細部に気を配る	やや平均的営業に多い
人間関係構築	• 顧客の組織内に強力な賛同者をつくる • 他人を助ける • 誰とでもうまくやる	平均的営業に多い
勤勉	• つねにもうひと頑張り • 簡単にあきらめない • 自発的 • 報告と自己研鑽を重視	やや平均的営業に多い

© 2020 JAIRO

チャレンジャーセールスの４つの特徴

チャレンジャーセールスとなる営業の特性
※ビジネススクールでは学べない世界最先端の経営学より引用・アレンジ

特徴	説明
しつこい観察	顧客理解のために時間と手間を惜しまない
自己内省	もっと良い方法がないか？と常に自問自答する
トランザクティブメモリ	人脈が広く、自分が知らない情報を教えてくれる人を知っている
幅広い興味と関心	常に新しいアイデアを模索し、趣味や特技を多く持つ

© 2020 JAIRO

３つのスキルを磨く

適応せずに指導すれば「場違い」と言われる。
適応しても指導しなければ「御用聞き」となる。
支配しても始動がなければ「押し売り」となる。

建設的な緊張関係＋インサイトの提供＋堂々とした営業力＋顧客への理解が揃った時に
チャレンジャーセールスは完成する。



© 2020 JAIRO

４つの質問×６つの不安

	金 （金額根拠）	価値 （ベネフィット）	心 （利便性）	身体 （デメリット）	社会 （競合）	時 （タイミング）
状況質問	売上、単価、金額、客数、収入	商品、サービス、ターゲット	効率、不便、勤務時間	立地、体力、体への影響	競合、市場、地域の状況	タイミング、特記事項、ブーム
問題質問						
示唆質問						
解決質問						

© 2020 JAIRO

解決すべき６つの不安

項目	具体例	あなたの会社（お店）の解決策は？
金	どのくらいの金額？	
価値	本当に価値ある？ 商品の目玉は？	
心	面倒くさそう 店内が見えない、駐車しにくい	
身体	失敗した時のリスク デメリットも伝える	
社会	他社と何が違う？ 他社比較	
時間	なぜ今？ 流行性やタイミング・イベント	

© 2020 JAIRO

SNSで感想を教えて下さい！

@kukkin999

@kukkin9999

@kukkin999

【お問い合せ先】
ジャイロ総合コンサルティング（株） 〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町3-43-2 山名ビル
TEL.03-3808-2241 FAX.03-3808-2243 E-mail.consult@jairo.co.jp URL:http://jairo.co.jp

© 2020 JAIRO