

竹田陽一の経営随筆集

2022年9月27日 第31号



プロ営業マンの条件

販売に関する本や講演会でよく出るのが「プロ営業マンをめざせ」という説明です。

あるとき、「プロとは平均営業マンの何倍の売上を上げる人と言うのだろうか」と思ったので、中小企業の社長にアンケートを送って調べました。

その結果、プロの最下位は平均営業マンの3倍で、プロの平均は5倍。プロの中のプロといえる人は7倍以上という答えが返ってきました。もし平均営業マンの10倍の売上を一定して売上げる人がいたら、文句なしにプロの中のプロといえるでしょう。

営業会議を開いたとき社長の中には、「君達はプロの営業マンをめざせ」という人もいます。

しかしこれでは具体性に欠けるので、恐らくこれは実現しないでしょう。

これを実現するには、「平均営業マンの3倍の売上を目ざそう」と言えばイメージができるので、これが実現する可能性が高くなるでしょう。

ちなみに「社長はアマチュアなのに、営業マンはプロ」というのは実現しないので、念のため。。。

プロ社長の条件は社長向けに書かれた本を読むと、数は少ないものの「プロ社長をめざせ」という文章を目にすることがあります。

しかしではどれ位の利益を出せばプロ社長といえるのかははっきりしないので、これが実現する率は低くなります。

これに対して、「従業員1人当たりの経常利益を業界平均の3倍出しましょう」とか、「業界平均の5倍出しましょう」と説明すると、目標がはっきりします。

目標がはっきりすると計画が立てやすくなることから、これらが実現する率が高くなります。

経営の中心部分は形がなくつかみどころがありません。

これが原因で、経営の大事なところはイメージしにくくなっていることから、経営について説明したり仕事について説明するときは、文学的になったり抽象的になることが多くなります。

これではイメージできないので、実行に結びつく率が低くなります。こうなるのを防ぐには、もっと具体的に、あるいは数字によって表現すべきです。

仕事の内容が具体的に説明されたり、数字によって説明されるとイメージできるので、これを実現するために必要になる「良い方法や良い知恵」を考えつくことが多くなります。

こうなると目標が達成される率が高くなるのです。

これを「**経営の視覚化**」と呼んでいます。

経営の本を読むとき、この本はどれ位「視覚化するための工夫」がされているか、を考えてみるのも良い方法になるでしょう。

本のテーマになっている「最も重要な部分」の説明が文学的で抽象的な表現ばかりになっていけば、本の著者は研究が不足していることの証拠になるので、その本は役に立たないでしょう。

Lanchester ランチェスター経営（株）

〒810-0012 福岡市中央区白金 1-1-8 チュリス薬院 301

TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>

