

元広告代理店、現場叩き上げ営業マンが伝授！
あなたの市場価値を、めっちゃアップさせる
5年目からの営業マン・現場必勝マニュアル



第二章：モチベーション力



元広告代理店、現場叩き上げ営業マン

エサキヨシノリ

あなたの市場価値をあげたい、営業担当さまへ

例えば、

職歴5年目を迎えた20代後半の営業マンが

「もう一段上のレベルを目指すには・・・どうしたらいいんやろ？」と自問したとします。

近頃、営業成績は横ばい。

仕事上の責任やプレッシャーは徐々に重く。
転職できる力があるか疑問。

そんな不安が募り始める時期を「**5年目の壁**」
と呼ぶならば、

その壁を越えるためには、やはり「あなたの営業としての市場価値をあげる」しかないようです。

どの会社に行っても通用する！感謝される市場価値の高い営業マンになるために努力したいというあなたにだけ、

その方法をエサキ流でお教えします。

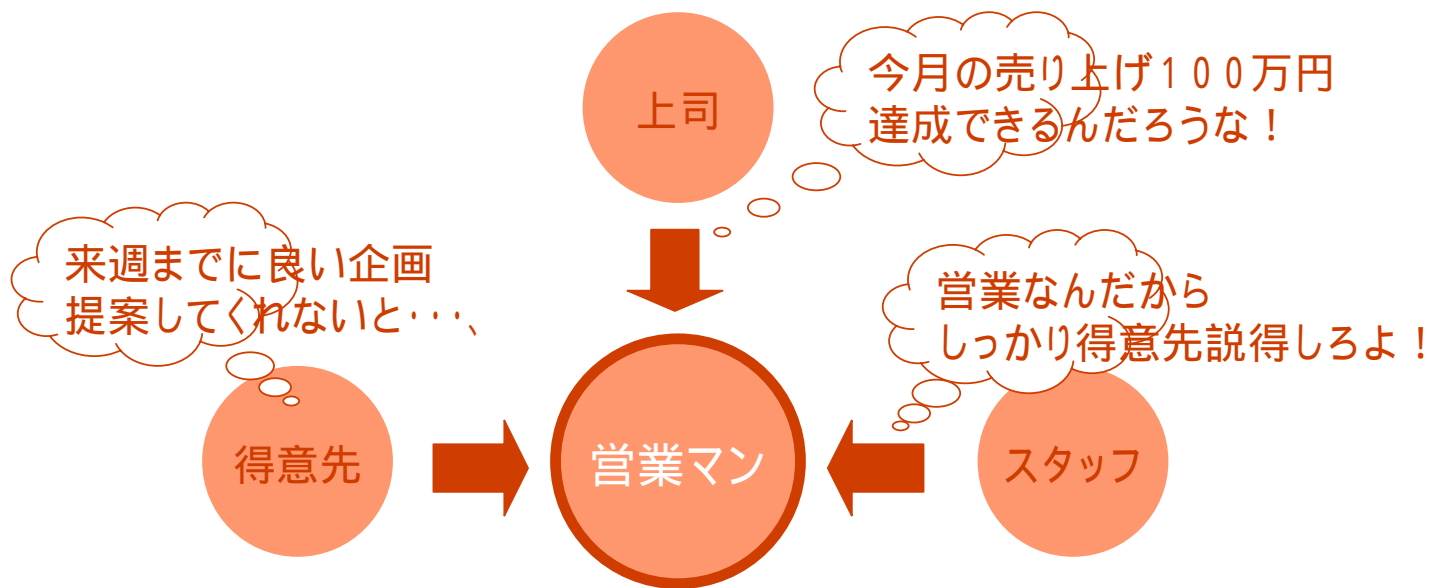
【 質問です 】

営業マンのあなたは、
どんな時にモチベーションが下がりますか？



【 営業マンはモチベーション下がり易い?! 】

営業マンは、日々、売上げノルマと得意先、上司、そしてスタッフからの圧力と戦っているためモチベーションが下がり易いんです。(皆さんはどうですか?)



モチベーションの定義

【 営業マンにとってのモチベーションとは 】

モチベーション = 仕事の「やる気」



市場で通用する営業マンになるための
「やる気」

さらに、モチベーション力とは

【 営業マンにとってのモチベーション力とは 】

市場で通用する
営業マンになるための「やる気」を

アップさせるのではなく
ダウンさせない力

【モチベーション力の要素】

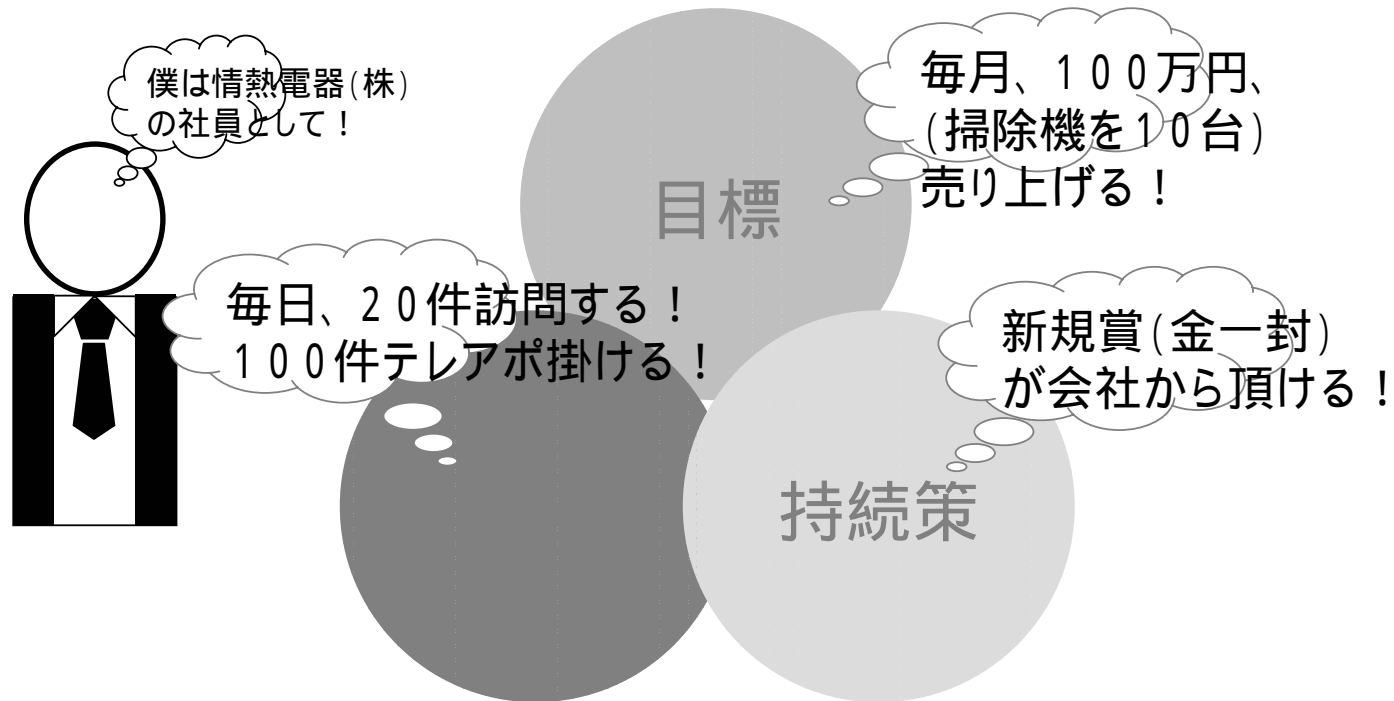
営業マンのモチベーションをダウンさせない(持続させる)ために必要な3要素とは、



確かに、当たり前ですよね！ でも、

【 目標、計画、持続策の落とし穴1 】

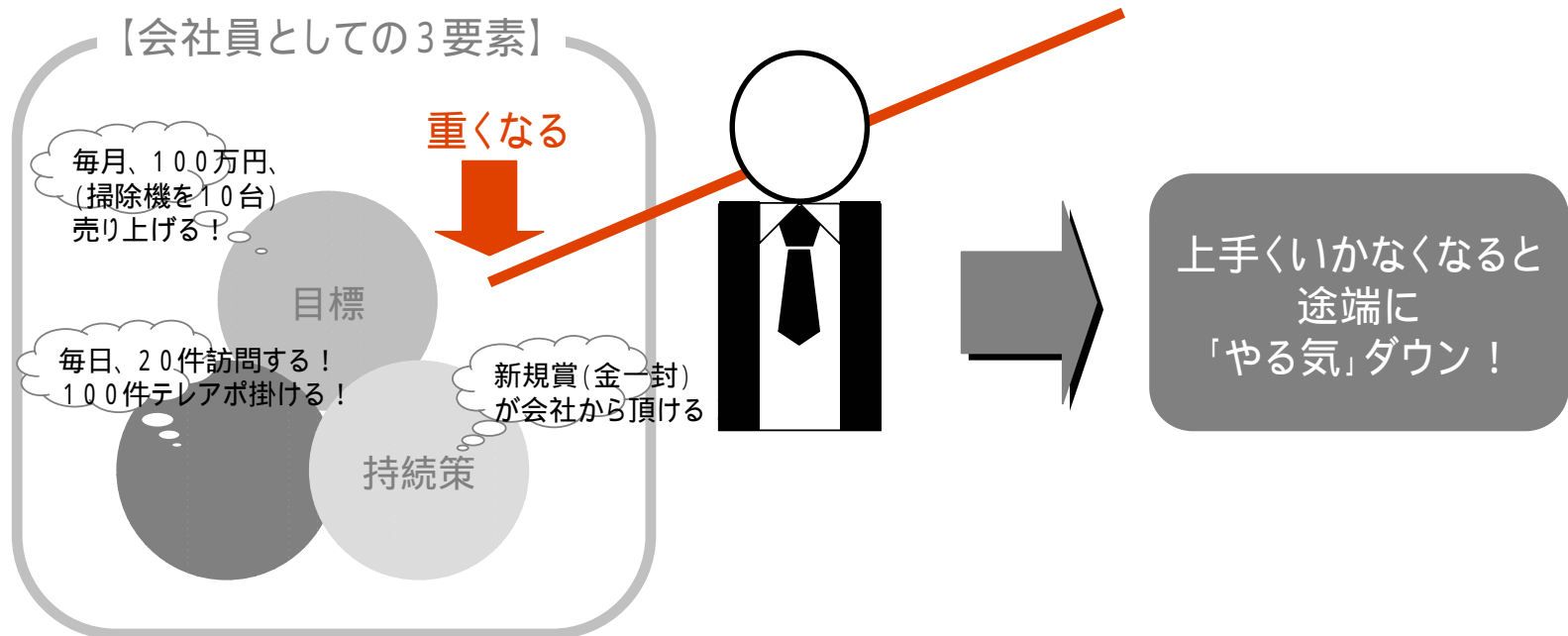
会社に属する営業マンとしての3要素にばかり縛られては、いませんか？



確かに、当たり前ですよ！ でも、

【 目標、計画、持続策の落とし穴2 】

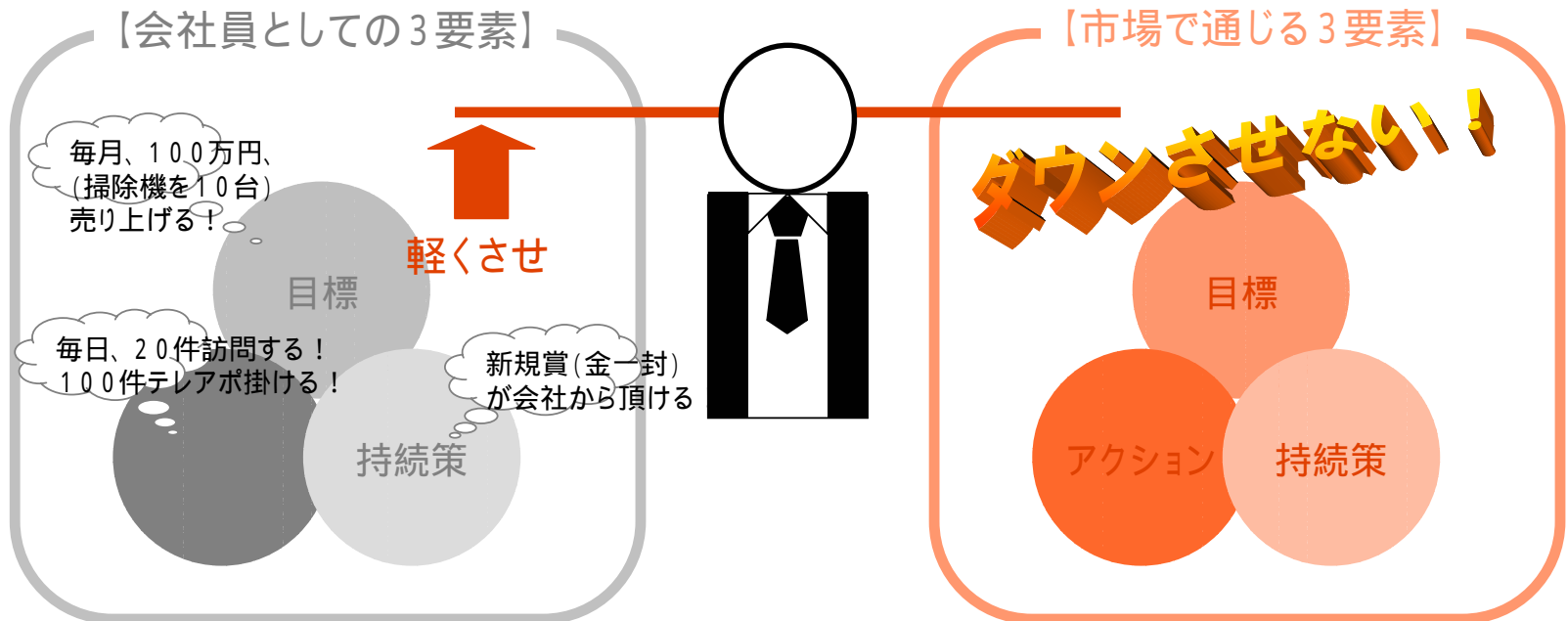
会社に属する営業マンとしての3要素だけでは、あなたの心のバランスが崩れ、「やる気」はダウンしてしまいますよ！



モチベーションを維持するための考え方

【モチベーション維持へのヒント1】

会社に属する営業マンとしての3要素のもう一方で、市場に通用する(どこでもやってける)営業マンとしての3要素を持つ！



【モチベーション維持へのヒント2】

市場で通用する営業マンになるための3要素、例えば、……、



【モチベーション維持へのヒント3】

会社から与えられた目標やノルマを無視するのではなく、それらと上手く付き合っていくために、対極の3要素をもち、「やる気」のバランスを保つ事が重要なんです。

さらに！ >>>>>>

- 会社に属する営業マン3要素と違い長期的なものとして今月や今日達成できなくてもOKぐらいの気持ちを持ってください。
- 「誰かのために」という発想の3要素を持つ事により、「使命感」まで湧いてきます。
- オリジナル感が増し、第三者の声に揺らぐ事も減ります。

それでは、これから、

営業マンのモチベーションをダウンさせないための市場で通用する3要素について話をいたしましょう！

1 目標

2 アクション

3 持続策

① 【 目標 】

目標は、あくまで、あなただけのオリジナルとして設定します。例えば、以下の3分類を参考にしてください。

個人型



あなた個人としての満足をベースにした目標

例：お客様から「ありがとう」と言われる営業マンになる。
自分が買いたい商品だけを売る営業マンになる。
息子が自慢したくなる家庭と仕事両立営業マンになる。

業界型



業界視点での自分のレベル意識した目標

例：独立しても自分の看板で飯が食える営業マンになる。
中小企業診断士の資格を持つ営業マンになる。
業界一のカリスマ営業マンになる。

社会型



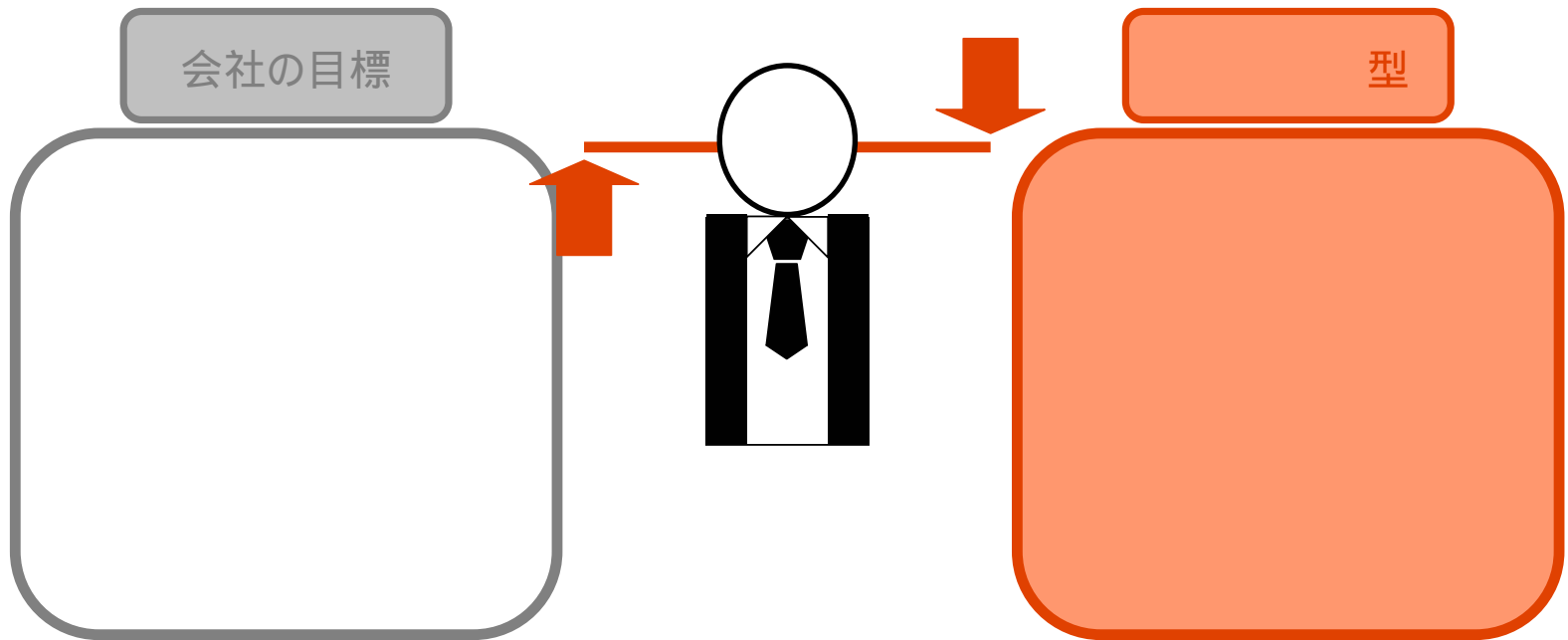
社会に役立つ自分を軸にした目標

例：職種に関連する社会貢献活動をする営業マンになる。
日本中の働くママを支援する営業マンになる。

市場で通用する3要素【解説】

① 【 目標 】

会社員としての目標とあなただけの目標を記入し、モチベーション・バランスを保ってみましょう！



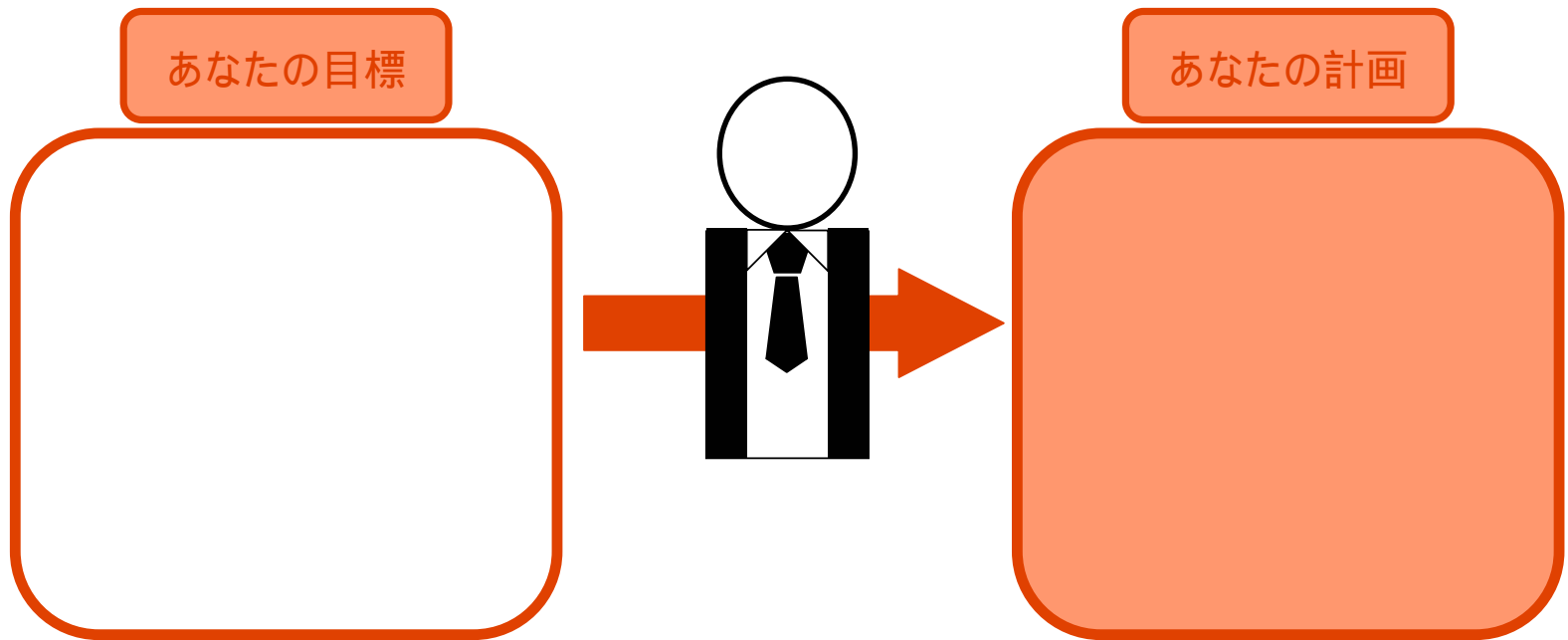
2 【アクション】

あなただけの目標を達成するためのアクションを赤字ポイントを考慮しながら考えてみます。

	お客様から「ありがとう」と言われる	中小企業診断士を目指す営業マン	働くママ支援を目指す営業マン
質を追求するアクションである事	お客様のお困りリストを作成し、何が根本原因かを考える。	資格取得のためのスクールに通う。	実情を深く把握するために働くママの集会に参加する。
毎日確認できるアクションである事	誰に対しても「ありがとう」を最高の笑顔で言う	中小企業の課題を知るため商工会議所集会に参加する	関連記事のクリッピングをし、自分なりの解決策をメモする
自己満足に浸れるアクションである事	得意先の立場にたって、どんな時に感謝するかを1日1つ挙げてみる	中小企業白書を毎晩寝る前に5ページ読んでみる。	毎月2ヶ所、託児所に訪問し、お手伝いをする。

② 【 アクション 】

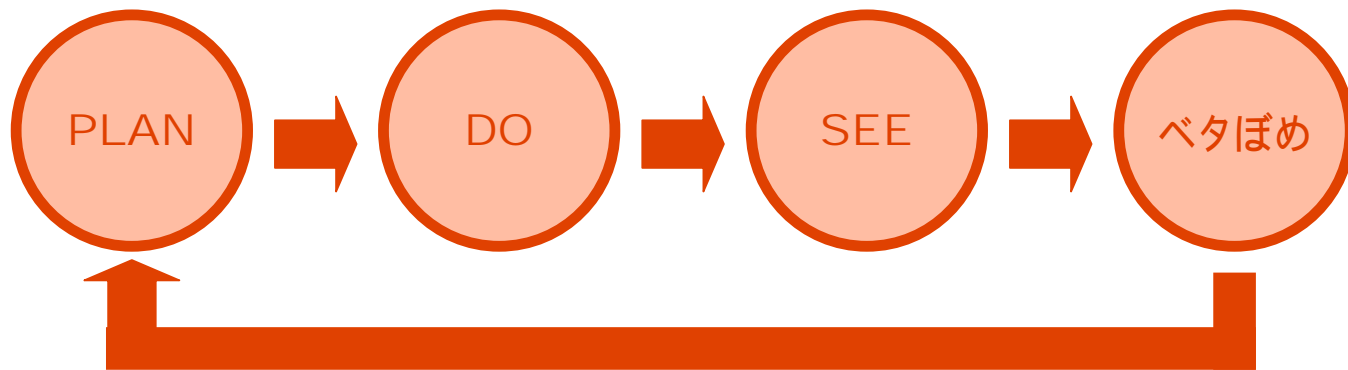
あなただけの目標に対するアクションを(前項の)赤字ポイントを意識しながら3つ記入してみましょう！



③ 【 持続策 】

どんなにオリジナルな目標・計画を立てたとしても持続しなければ何の意味もありません。しかし、この持続こそ、一番難しい作業なのです。

そこで、エサキの提案：「**最後は、ベタぼめマネジメントサイクル**」



③ 【 持続策 】

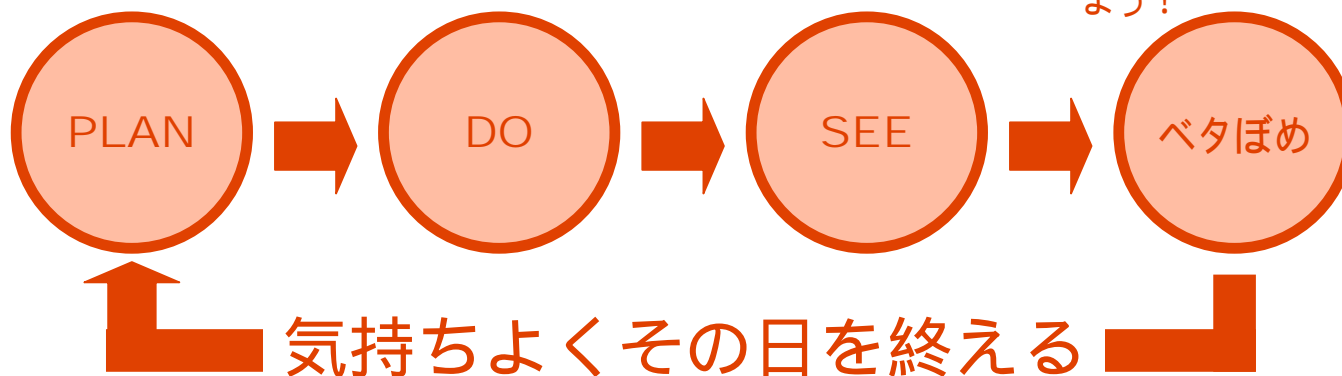
最後にベタぼめするとモチベーションは下がらない！（終わりよければ全てよしの法則）

中小企業白書を
毎晩寝る前に5
ページ読んでみる。

今夜は飲み過ぎ
で2ページしか読
めなかった。

計画よりマイナス
3ページ。

でも、1ページ目の事例
には重要なヒントを得た
ので5ページ相当と考え
よう！



③ 【 持続策 】

あなたのチームで話し合ってください、最も活用できそうな持続策を記入してください。

あなたの持続策

最後に

私達、営業マンは日々多くの、そして重いプレッシャーと戦いながら仕事をしています。

プレッシャーのお陰で、日々モチベーションを保ち続ける事は、ホント大変です。

しかし、考えてみてください。あなたが重荷に感じているプレッシャーは、あなたの会社での立場によって生まれるもの。

つまり会社員として会社のルール(他人が作ったルール)に沿った時に生まれるプレッシャーでありモチベーション・ダウンなのです。

だったら、こっそり、同僚や上司、得意先にも内緒で自分だけのルールを作り、その中で自己成長に繋がる目標・アクション・持続策を設定しちゃいましょう。そして、あなたの中で気持ちのバランスを保ってみてください。

そんな作業が、きっと、あなたを本来のあなたで居続ける事を可能にし、営業成績アップにも結果的に繋がるはずです。

「ご清聴ありがとうございました。」

皆さまとお会いできた事に心から
感謝いたします。

情熱の学校 エサキヨシノリ