

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



## 第一章：プロデュース力



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……どうしたらいいだろう？」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。

## 【 定義 】

お金の計算とお得意先のご機嫌取りを  
する企業の販売担当？

ねじゃーなに？

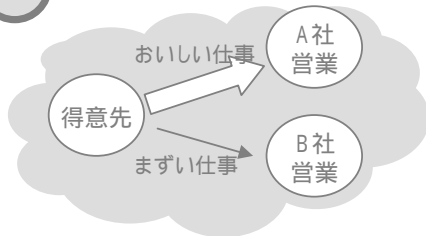
皆さんがお考えを教  
えてください



## 【理由】

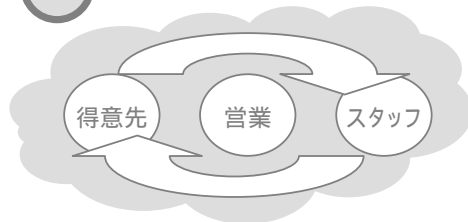
モノを売るうえでお金の計算とお得意先のご機嫌取りばかりしていると、もう一つ上の価値を生み出せないからです。（例えば・・・）

1



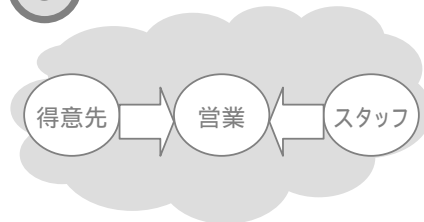
なかなか大口のおいしい仕事が貰えず、いつも利益率の低い割には納期が厳しく手間のかかる仕事ばかり依頼される。

2



なぜか肝心な話は得意先とスタッフが自分を介さず直接話しをしている。

3



得意先からは無理なお願いばかり頼まれ、スタッフからは「そんなの無理に決まってるだろ！」しか言われない。

## 【 エサキの定義 】

プロジェクトをゴールまで導くために全体の統括するプロデューサーとしてのお仕事。



そして5年目からの営業マンが目指すべきは……、

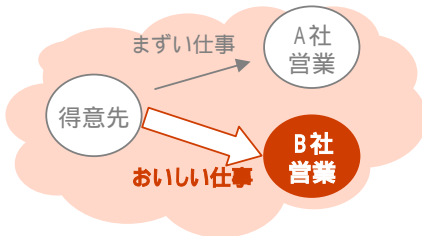
本質をつかみ、主体的にプロジェクトをゴールまで導く事のできるプロデューサー。

# プロデューサー営業になると、こう変わる

## 【 嬉しい変化 】

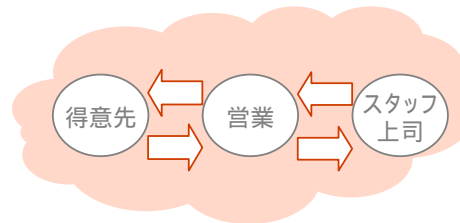
プロデューサー営業マンになる事により、社内スタッフや上司、そしてお客さまから価値ある人材として必要とされる。

大きなチャンス(お金)をくれる

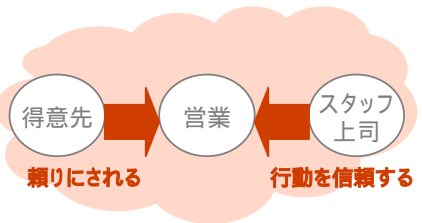


得意先からの信頼が増し、より大口の仕事を任されるようになる。

信頼をくれる



すべてのプロジェクトはあなたを中心に進行するため、関係者全員はあなたにお伺いを立ててくる(素通りされない)。



得意先はあなたの意見やアドバイスを尊重し、スタッフは無理を聞いてくれるようになる

# プロデューサー営業になると、こう変わる

## 【 さらに嬉しい変化 】

それだけではありません！あなたのプロデューサーとしてのリーダーシップは、まだまだ嬉しい変化を生みます。



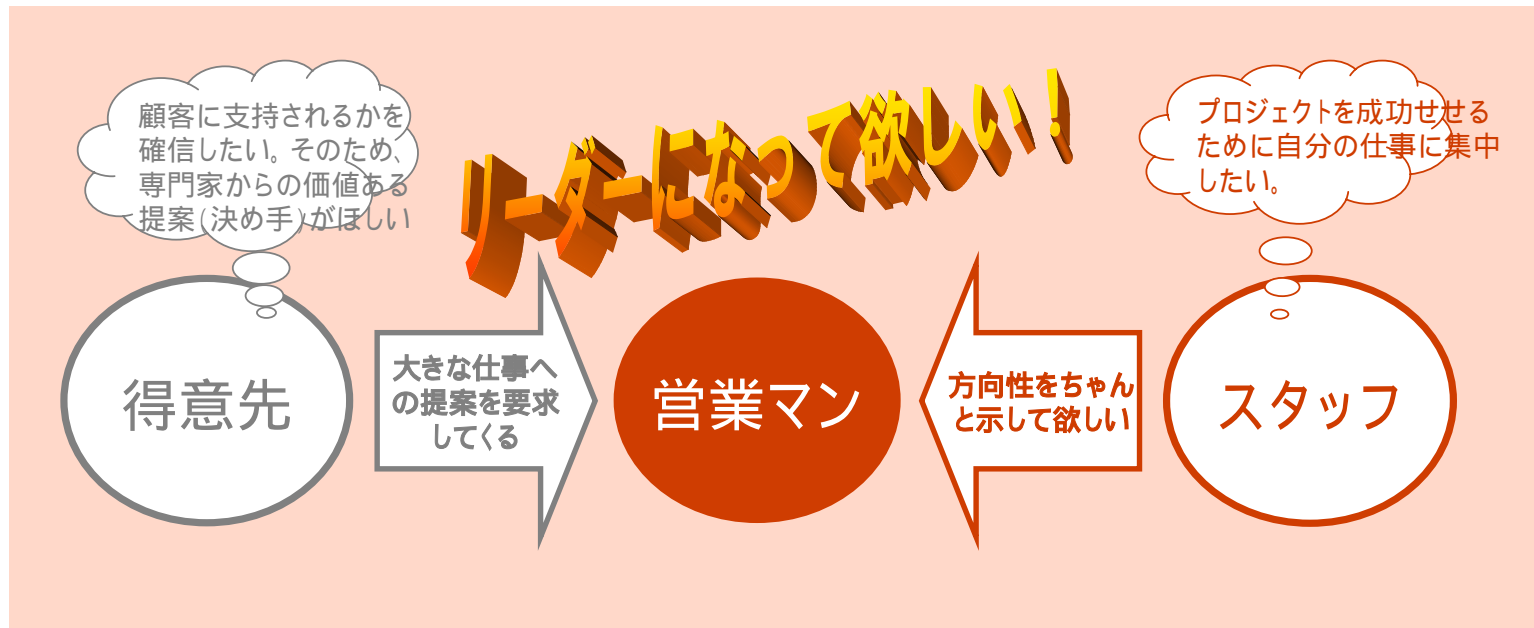
【 価値ある人材と認められる事で 】



# それに、得意先やスタッフは！

## 【 得意先やスタッフの気持ち 】

あなたがプロデューサーとして仕切ってくれる事を望んでいるのです。



# では、どうすればプロデューサーになれるのか？

## 【 プロデューサー力 】

はじめにプロデューサー営業マンと呼ばれる人々の「力」について挙げてみたいと思います。(エサキ調べ)

皆さんがお考えを教えてください



コミュニケーションが上手い

プレゼン力  
ロジック力  
見た目演出力  
企画力

縦横の社内人脈力  
縦横の社外人脈力  
人脈結合力

人脈が豊富

マネジメントできる

目標設定力・計画力  
問題予測・解決力  
得意先に「NO」が言える力  
スタッフ信じる力  
モチベーション持続力

市場把握・分析力  
専門知識力  
雑学力  
自分アピール情報力

知識・情報が豊富

お金を知っている

相場把握力  
見積り力  
ねぎり力  
いざ金力

組織把握力  
変身力  
中立力

政治に長けている

現場を知り尽くすから  
本質がつかめる！

# では、どうすればプロデューサーになれるのか？

## 【 プロデューサー力(つづき) 】

しかし、残念ながら前頁のプロデューサー力を身につけるためには時間と経験が必要になります。そこで、

コミュニケーションが  
上手い

**企画・プレゼン力**  
自分の考えを形にし、伝える

**人脈構築力**  
戦略的に必要な人材を創る

人脈が  
豊富

マネジメント  
できる

**目標設定力**  
独自の目標設定  
**モチベーション力**  
自分自身の「やる気」を持続させる

知識・情報  
が豊富

お金を  
知っている

**これらの力、強化を目指しましょう！**

政治に  
長けている

# では、どうすればプロデューサーになれるのか？

## 【 次回以降の宣伝 】

残念ながら、これらの「プロデューサー力」についてのお話は次回以降なんです。ゴメンナサイ！！

コミュニケーションが  
上手い

企画発想力 (3月15日)  
プレゼン力 (3月22日)

人脈構築力  
(3月8日)

人脈が  
豊富

マネジメント  
できる

目標設定力 (3月1日)  
モチベーション力  
(3月1日)

話が少々それてしまったので、もとに戻して……、

# では、どうすればプロデューサーになれるのか？

## 【 肝心な事は 】

以下のプロデューサー力を単なるテクニックとさせないために、主体的、且つ本質をつかむための「考え方」が必要です。



# プロデューサーとして最も重要な「力」

## 【 本日のセミナーで最も重要なポイント】

プロデューサー営業マンになるために先に述べたプロデューサー力を身につける前に、最も必要な「力(考え方)」を憶えて帰ってください。

「私なら、こうする！」  
と決める力

マネジメント  
できる

### 目標設定力

独自の目標設定

### モチベーション力

自分自身の「やる気」を持続させる

人脈が  
豊富

### 人脈構築力

戦略的に必要な人材を創る

コミュニケー  
ションが  
上手い

### 企画・プレゼン力

自分の考えを形にし、伝える

## 【 本日のセミナーで最も重要なポイント】

さらに、いったい何を不変の軸として「私なら、こうする！」と決めるべきなのか？！

「私なら、こうする！」  
と決める力

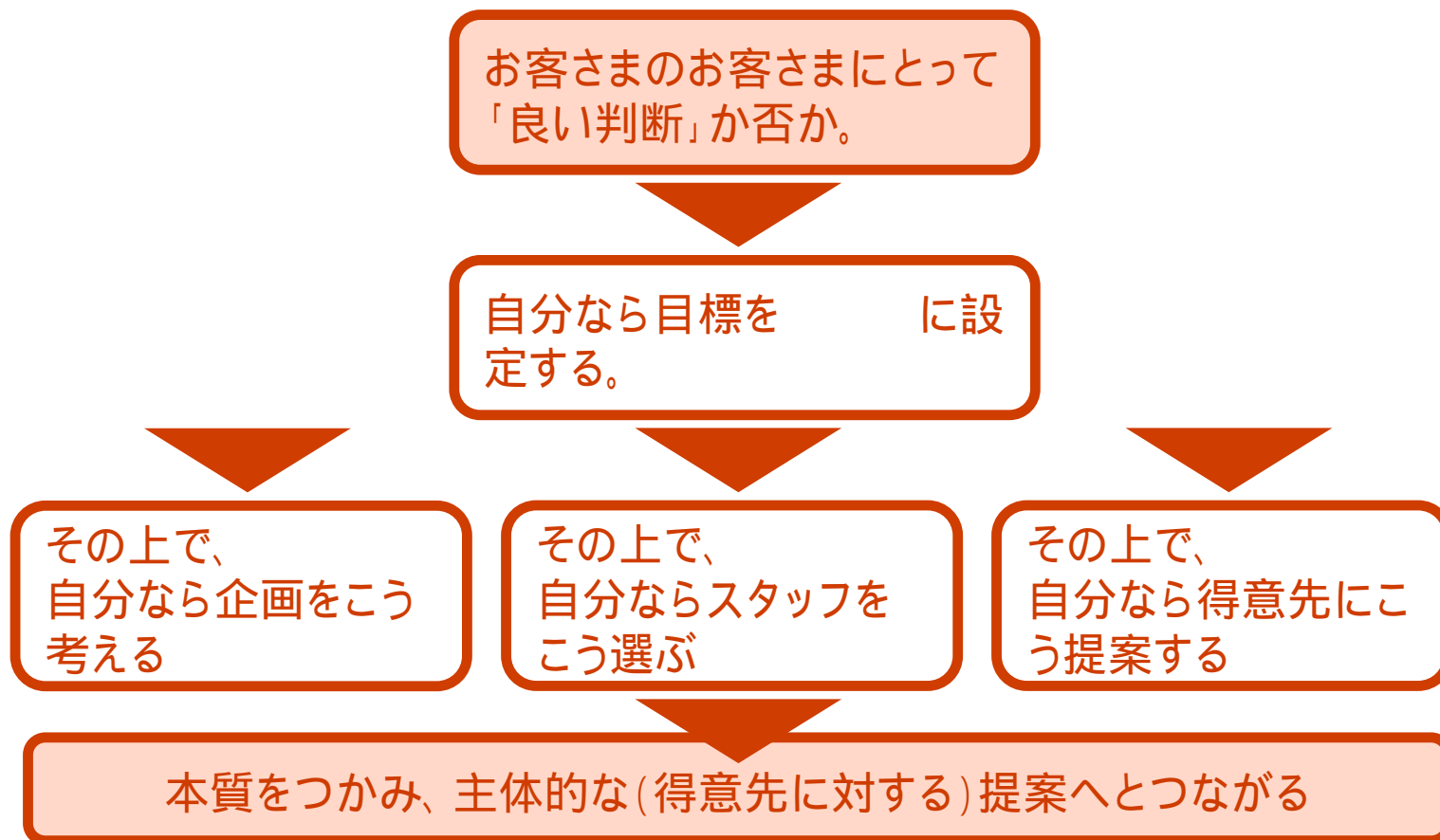
主体的、且つ  
本質をつかめる！

不変の軸

お客さまのお客さま  
にとって「良い判断」  
か否かで決める。

# いったい、何が問題なのでしょう

## 【 不変の軸がベースになると 】



# いったい、何が問題なのでしょう

## 【 最後に 】

あなたにとってのお客さまのお客さまについて考えてみましょう！

皆さんがお考えを教えてください



お客さまのお客さまは誰ですか？

お客さま：

お客さまのお客さま：

お客さまへの提案：

お客さまのお客さまのために大切な事とは：

いったい、何が問題なのでしょう

「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