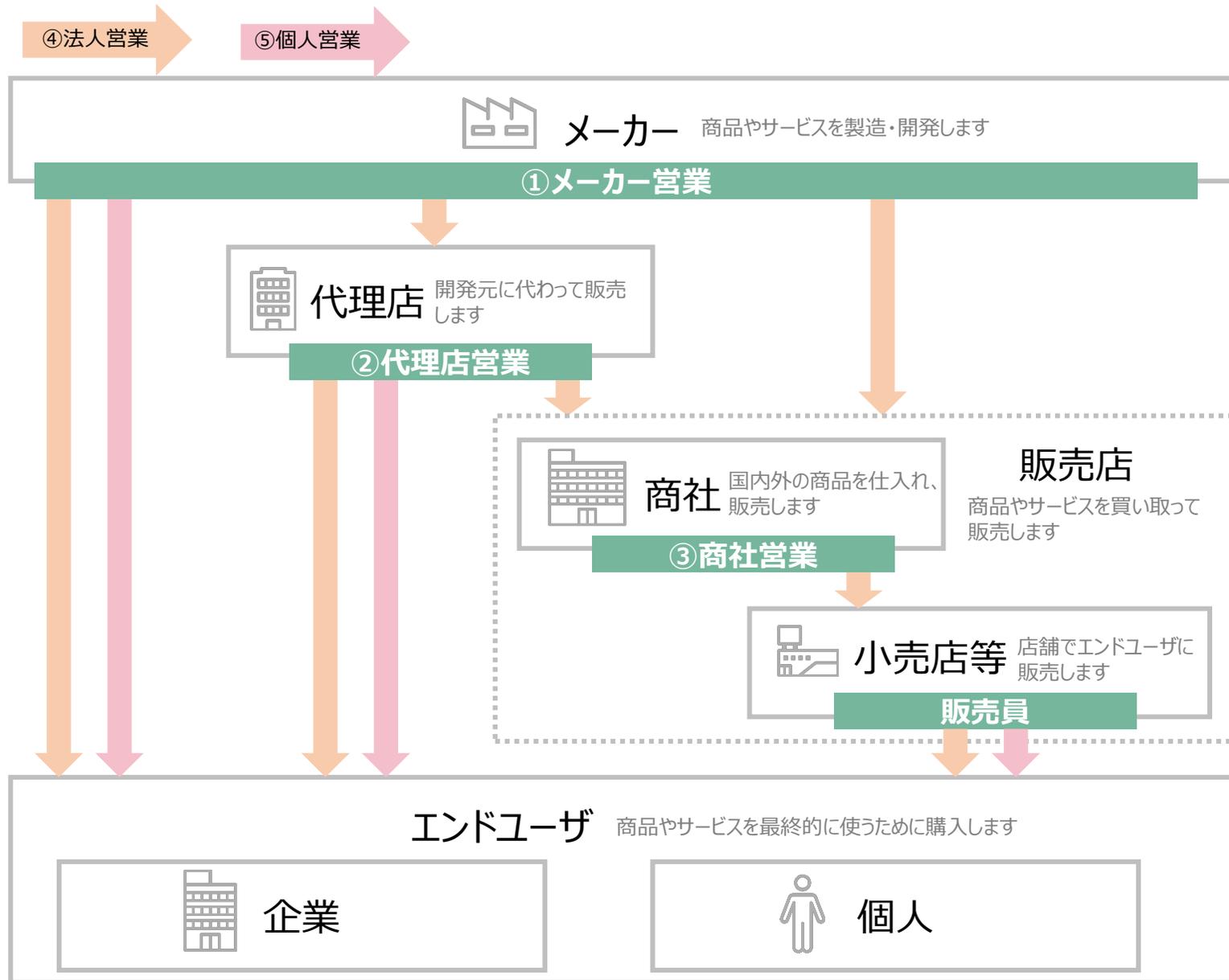
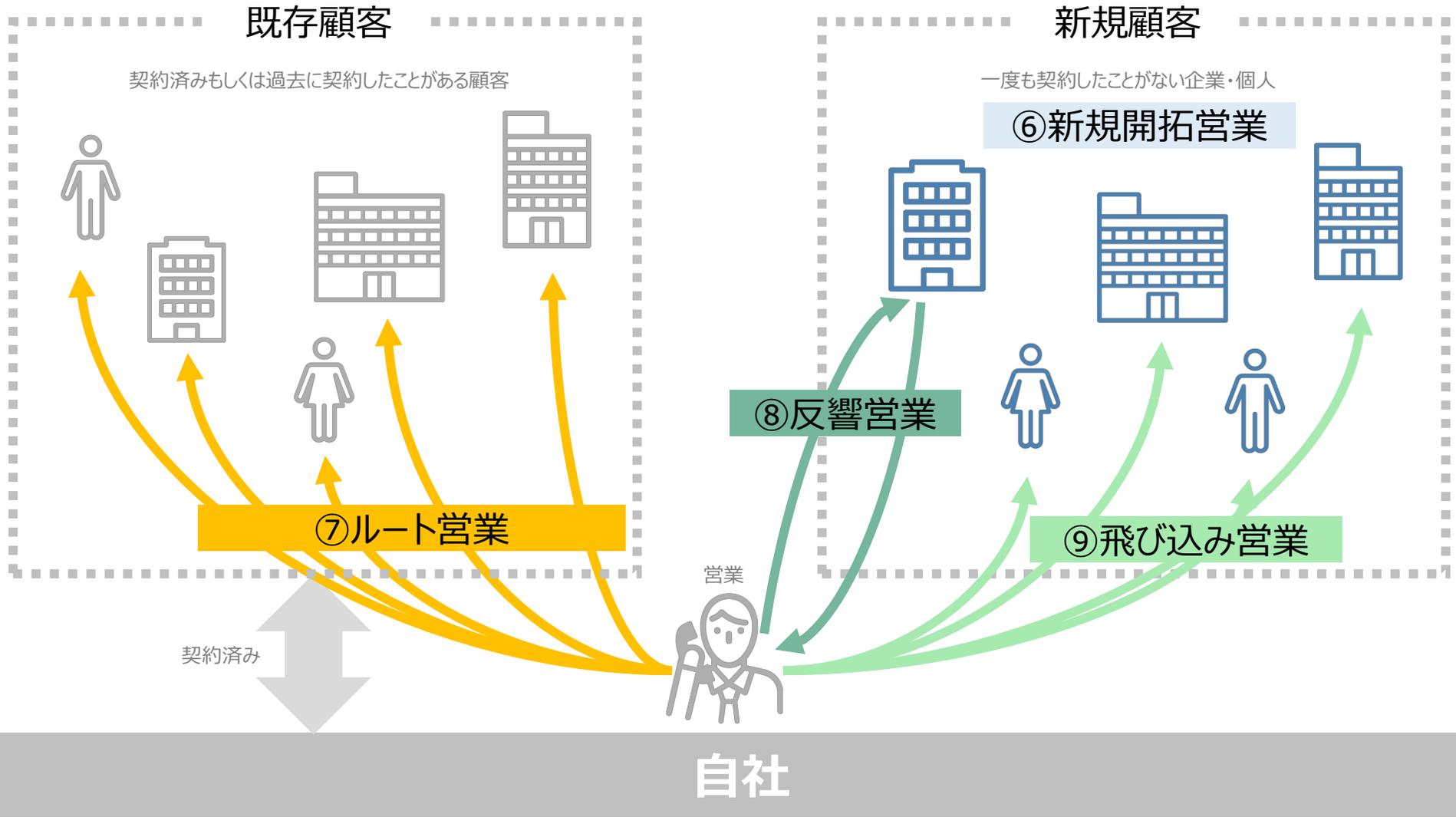


営業に関連する職業について

営業の「勤務先の企業形態」と「対象顧客」



営業方法



営業に関連する職業について

■営業職の分類と特徴

営業の仕事进行分类する際、いくつかの切り口があります。

➤勤務先の企業形態

営業の種類は、勤めている企業の形態によって変わってきます。

① メーカー営業

メーカー営業は、自社が開発した商品やサービスなどを直接販売する営業です。自社が開発している商品販売するので、商品知識をしっかりと身に付けておく必要があります。開発元であることから、代理店営業や商社営業と同行して営業に行く場合もあります。

② 代理店営業

代理店営業は、他社が開発した商品やサービスを代理で販売する営業です。開発は優れているが営業がない会社や営業数を増やしたい会社と契約して、代理で商品販売し、その手数料で利益を得ています。代理で営業を行っているだけなので、顧客と売買契約を結ぶのは販売元であり、販売元と顧客の売買契約の仲介までが代理店営業の仕事となります。

③ 商社営業

商社営業は国内外から仕入れた商品販売する営業です。商品を安く仕入れて販売することで利益を得ています。他社が開発した商品販売するという点では代理店と同じですが、商品を買取って販売するという点で異なり、在庫を抱えます。幅広い商品やサービスを取り扱っている「総合商社」と、ある特定の分野に特化した「専門商社」に分けられます。

営業に関連する職業について

▶対象顧客

営業の種類は、アプローチをかける相手によって変わってきます。

④ 法人営業

法人営業は、主に企業を相手に営業をかける仕事で、B to B（Business to Business）とも呼ばれます。会社運営に必要なシステムや商品を企業の事業担当者や社長に向けて紹介していくので、ビジネスマナーが必須です。企業相手だと会社のお金を使うことになるので、信用を得ることができないと使ってもらえないことや社内協議が必要で即決ができないことが多いです。しかし、企業相手の場合は動く金額が大きく、利益も大きくなるのでやりがいのある仕事です。

取り扱う商材は、自動車や電化製品といった有形の商材のほか、企業保険や広告、求人情報などの人材系商材、IT関連や金融関連の商材など、無形商材も多いです。

中小企業から大企業まで幅広い法人が顧客となりますが、企業保険や大規模なシステムのようなスケールの大きな商材の営業の場合、経営者層へ営業活動を行うこととなります。

⑤ 個人営業

個人営業は、企業ではなく一般家庭などの一般消費者に向けての営業です。こちらはB to C（Business to Consumer）とも呼ばれています。

顧客が購入する際の判断には、商品やサービスの内容、金額だけでなく、当事者間の信頼関係が影響します。そのため、連絡を欠かさず、顧客の気持ちを汲み取るなどのコミュニケーション能力や、要望に迅速に対応する、顧客のニーズや状況に合わせてサービスを変更するなどの柔軟性・実行力などが必要です。

「あなただから購入します」と言ってもらったり、直接お礼を言ってもらえることがやりがいに繋がる仕事です。また、年齢や在籍期間に関係なく、契約数や売上により評価をされることが多くあります。

商材は有形・無形どちらもあり、対象となる商材は例えば自動車や保険、不動産、ネット回線などです。

営業に関連する職業について

▶ 営業方法

営業の仕事には、様々な方法があります。

⑥ 新規開拓営業

新規開拓営業は、多くの会社がやっている営業活動で、新しい顧客を獲得するために営業をしていきます。「会社を設立した」「営業所を開設した」「事業を大きくしたい」といった会社の規模を大きくするために行われる営業で、自社の商品やサービスを世間に浸透させるためにPR活動という一面もあります。自社の商品やサービスを使ったことないのはもちろん、知らないという人に向けても販売していかなくてはいけない営業なので断られることが多いです。そのため、知らない相手に一から説明して納得してもらえるように具体的に説明をする事が重要です。

⑦ ルート営業

ルート営業は、すでに取り引がある顧客を回って現状を聞きながら販売をしていく営業です。同じお客さんに何回も会いに行く仕事で、お客さんとの信頼関係を築いて今何に困っているのかを聞きだし、自社のサービスでどのように解決することができるのかを常に考えることが重要な営業です。お客さんに同じ商品を使い続けていくために丁寧なフォローをする事と新しい商品が出た時に使ってもらえるように交渉する提案力が必要です。

⑧ 反響営業

反響営業は新規の顧客獲得ができる営業方法ですが、先に紹介した新規獲得営業とは少し異なり、お問い合わせ頂いた顧客に対しての営業活動になります。例えば、引っ越しのお見積り依頼や商品カタログの送付依頼等を頂いた顧客に向けて、自社の紹介をしてサービスを利用していただくように動きます。またご連絡いただいた商品だけではなく、別の商品も一緒に紹介してそれも買ってもらおうという営業も必要になります。顧客が商品やサービスに興味を持っている間に、必要な情報を迅速に分かりやすく説明することが重要です。

⑨ 飛び込み営業

飛び込み営業は、ニーズがありそうな顧客に対してアポイントなしで訪問する営業の事です。様々な人や組織に対し、自分のスタイルで営業活動ができることが醍醐味です。試行錯誤を繰り返すことで営業力が磨かれます。ポジティブな発想を持って取り組むことも重要です。