

『ニッポンの人材と育成と就業の現場』

vol.9

営業職の真実

「営業」という言葉から、いったい何を想像するだろう？

“強引な売り込み” “飛び込み営業” “きついノルマ” ……

いずれにせよ、あまりよいイメージをもっていない人が多いのではないだろうか。

しかし、この職種が世の中で最多の職種であることに、多くの人は気づいているのではないか。

営業職の人数を正確にカウントした統計はないが、一説には社会人の3分の1、販売職まで含めれば4割を超えともいわれている。

なぜこれほどの人数がセールスに携わっているのかといえば

企業は利益を得なければ成り立たず、利益を得るには商品を買わなければならない、

商品はただそこにあれば売れるということはなく、それを案内する人間を必要とする。

世の中にあまたある企業のうち、「営業活動」を必要としない企業は1社もないのだ。

本特集は企業社会の主たる成員であり、

社会をかたちづくる張本人ともいえる「営業職」にスポットを当てる。

1章では、現在第一線で活躍している若手営業職の方々に仕事の実際や、

売ることのおもしろさ、よろこびを語っていただく。

あらゆる業界で営業職が活躍していることも理解していただけるだろう。

2章では、営業職にまつわる素朴な疑問を営業の達人にぶつけ、答えていただいた。

3章では、そもそも会社にはどんな組織があるのか、会社の基本的な仕組みを解説した。

そして4章は、営業職や販売職の仕事について学べる大学や専門学校をレポートしている。

営業職を理解することは会社を理解することであり、社会の仕組みを学ぶことでもある。

そういう観点からぜひ、キャリア教育でも取り上げていただきたい。

1章 営業職8人が語る「仕事の実際」

CD(エイベックス) / 菓子(グリコ) / アパレル(ズッカ) / 医薬品(シオノギ製薬)
広告(電通) / 鉄鋼製品(三井物産) / 生命保険(朝日生命) / 自動車(ヤナセ)

2章 達人に訊く 営業職Q&A

営業職の仕事って何? / 営業は口がうまくないとダメ? / ノルマが大変? etc. …

3章 会社組織の基本を知る

4章 営業・販売を学べる大学・専門学校