



F-Plus Inc.

営業人財教育

説明資料

株式会社F-Plus
Engineering Sec.



営業の「暗黙知」を形式知化し、自走する組織をつくる 営業人財教育ソリューションのご紹介

成果に直結する「OJTの仕組み化」と「課題解決力を磨く実践トレーニング」のご案内

※ 本資料は社内教育・人財教育をご検討される企業様向けソリューション紹介資料です
実務伴走形式での教育を提供いたします

営業教育における「3つのボトルネック」が成果を阻んでいます



営業ノウハウの継承不足が、若手の戦力化遅延による売上機会損失と顧客との認識ギャップを生み出しています

01 教えられない (暗黙知の壁)

- ・ベテラン営業のノウハウが「コツや勘」にとどまり、体系化・手順化されていない
- ・「前後関係の考慮不足」や「必要情報の伝達漏れ」など、営業における思考法が若手に伝わらない
- ・若手が製品（部分）ばかりに注力し、顧客要望（全体）を掴み切れていない



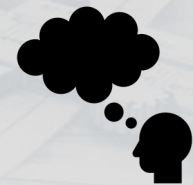
02 OJTの仕組みがない (環境の壁)

- ・「俺の背中を見て学べ」という昔ながらの精神的な教育が根強く残っている
- ・指導するマネージャー自身が多忙であり、適切なフォローアップやアサインができていない
- ・部下の能力やスキルを論理的に評価できず、成長プランを立てられていない



03 仕様と提案の乖離 (手戻りの壁)

- ・顧客の本当の問題/課題を見極める前に製品を売り込んでしまい、要望と実現内容の乖離が発生する
- ・「途中や最終での合意形成（Quality Gate）」や「検収条件の定義」を怠り、後から仕様の引き戻りが発生する
- ・結果としてトラブルが発生し、顧客からの「信用/信頼」を失ってしまう



暗黙知を手順化し、現場で伴走する「営業力伝承の4つのステップ」



無償活動フェーズで現状とノウハウの可視化を実施し、有償活動フェーズで実務を通じた二人三脚の教育を行います

STEP 01

現状の把握・目標設定

- ・アンケートや現状診断により課題を特定します
- ・あるべき姿への動機付けを設定します



STEP 02

必要資料の可視化

- ・営業の思考や視点を手順化（形式知化）します
- 顧客に伝えるための重要項目資料を整備します



STEP 03

計画・準備の策定

- ・実務に向けた共同計画、同行の際の具体的な確認項目・手順を設計します



STEP 04

同行OJTの実績と受注

- ・実務を二人三脚で伴走します
- ・中間報告等で合意形成（Quality Gate）を繰り返し、成功体験へ繋がめます



自律と課題解決力を育む「2つの営業力伝承のカリキュラム体系」



事業目標と顧客価値を結び付け、自律的な行動と課題解決を実践できる人材を育成します

教育の柱A ソーシャルスキル向上プログラム

■ プロ意識の確立

会社・組織の目的と自己の役割（雇用契約の本質）を振り返り「自律的に働く」マインドを養います

■ 「責任・信用・信頼」の体得

実績や成果を評価される「信用」から、信じて仕事を任される「信頼」を獲得できる営業行動を定義していきます

■ 自立から自律、そして自走へ

組織における連携の重要性を理解し、自分勝手ではなく周りとの調和する行動様式を身につけていきます

教育の柱B 課題解決（ソリューション）向上プログラム

■ 三現主義に基づく「顧客観察」

現場・現物・現実（三現）を自ら確認していきます
会話や工場見学を通じて、生きた情報（本質）を捉える能力を付けます

■ 「インサイト」の発見と共感

顧客が当たり前と思っている「潜在的な課題（機器なのか、システムなのかなど）」に共感し、課題を発見する力を磨いていきます

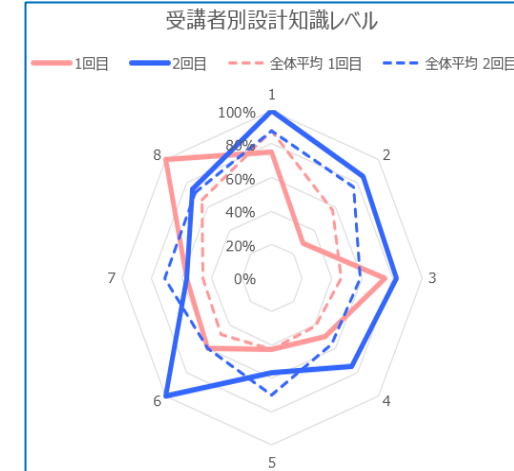
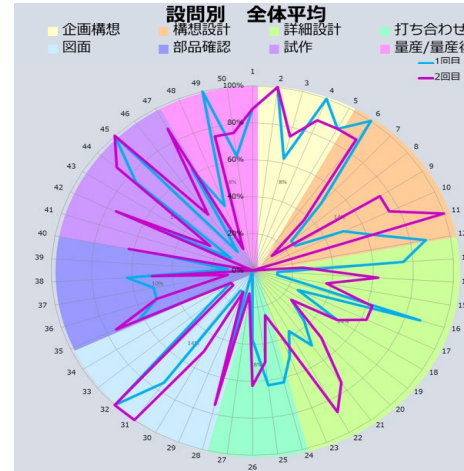
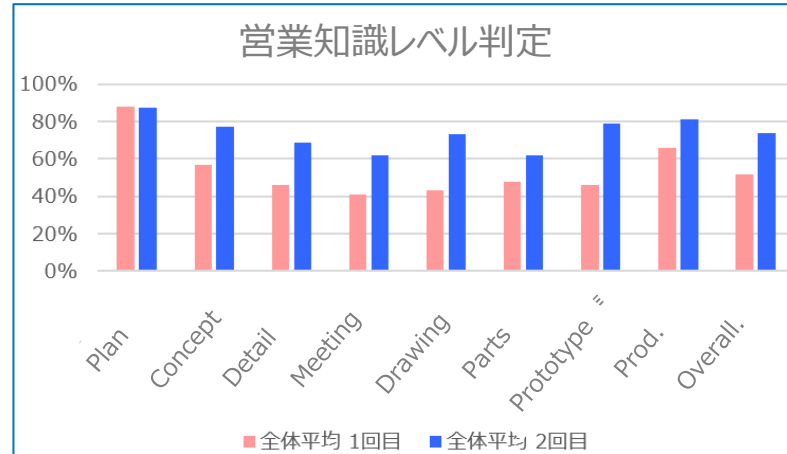
■ ストーリー構成力の養成

明確化された課題に自社の商材・サービスが最適な解決策になる事を示し、分かりやすいストーリー提案書を作成していきます

実証された教育効果：「知識レベルの向上」と「人員削減70%達成」の成果

受講生別の詳細テストにより教育の進捗を可視化し、実務同行では、現場の潜在課題を見極め省人化に貢献！

受講者全体結果



教育実施前後の受講者の営業レベル向上の可視化

定性的な実績事例 実務伴走実施による「物流自動化」提案（製造業者A社）

- **顧客も気が付かない潜在課題の発見**
顧客の現場を観察した結果、手作業による複数回運搬や床置き作業が「腰痛」や「効率低下」を招く構造を見出した
- **実務同行で二人三脚の「ソリューション提案」**
営業担当と講師（当社）が二人三脚で伴走し、スチールワゴンや自動倉庫、AMRを交えた総合的な自動化ソリューションを顧客へ提案
- **人員を15名から5名へ、70%の省人化を達成**
新工場建設に合わせた提案が全面採択され、大幅な人員削減と省人化を実現し、営業担当は最高評価の「信頼」を獲得

月1回（3時間）のサイクルで学びを定着：「導入・年間プロセス」



現状診断・座学、グループ討議、実業務適用、効果測定まで一貫した年間カリキュラムを提供いたします

フェーズ	活動・育成テーマ	具体的な実施内容	期待されるマイルストーン
現状診断&準備 (1か月)	現状把握と動機付け	・事前アンケートの実施、受講生の意識調査 理解度テスト①（現状スキルレベルの把握測定）	現状ステータスと課題を可視化
実践トレーニング (2 - 11か月)	ソーシャルスキル& 課題解決トレーニング	月1回（3時間）の実践講義、グループ討議 身近な課題設定や、事例から学ぶCase Study 宿題の実業務適用、自己評価（3ム※自己評価等）	能動的な「自ら考える」行動 学び癖の定着
効果測定&フォロー (1か月)	知識向上度の測定 と総括	理解度テスト②（トレーニング後の得点比較） スキルアッププランの策定と上長へのフォローアップ提言	営業レベルの可視化により、今後の 役割アサインに活用
完全自走期 (継続フェーズ)	OJT仕組み化の 社内浸透	形式知化されたノウハウ資料を使った継続同行OJTの実施 Quality Gate（品質確認会）プロセスの標準運用	トラブルの大幅軽減と、組織の確実 な営業受注力の確立

※ 3ム：ムリ・ムダ・ムラの意味で、本教育では「営業活動における「ムリ」「ムダ」「ムラ」を可視化し、誰もが再現性高く成果を出せる営業プロセスの実現を目指します」

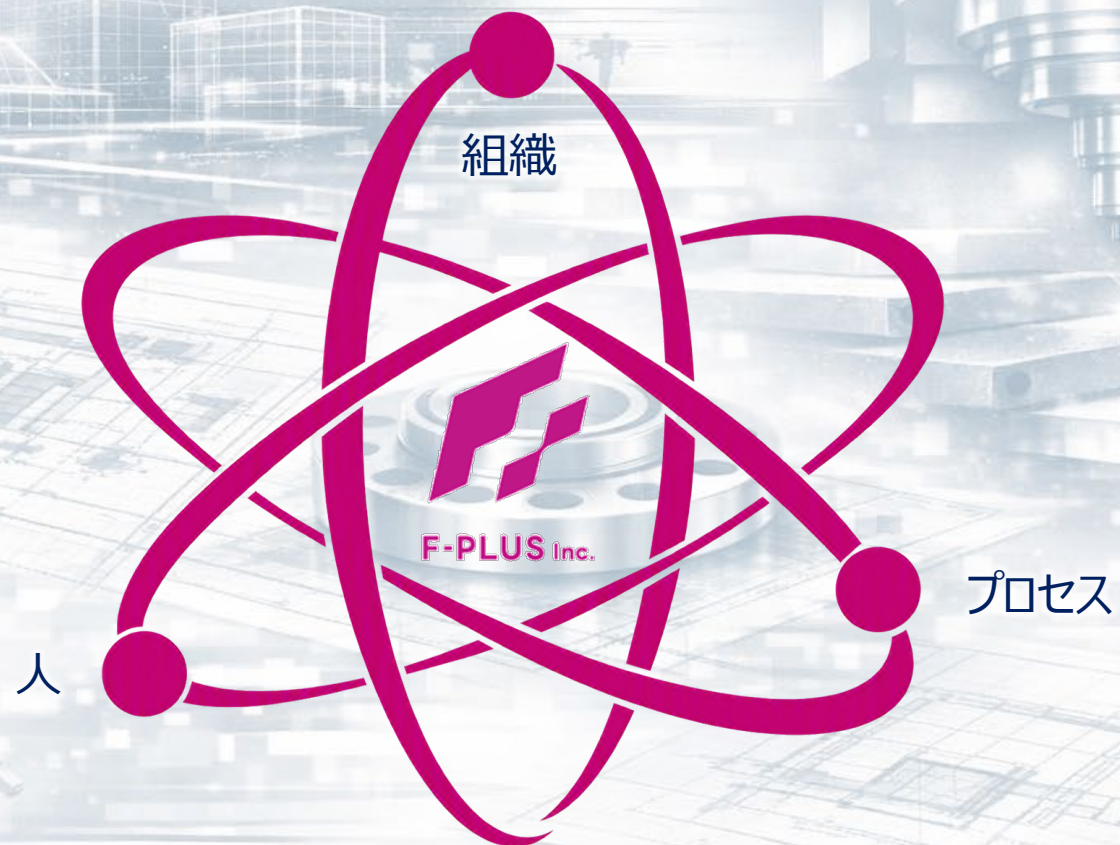
【教育は単なるイベントではありません】 「永続的な『仕組み作り』です」



F-PLUS Inc.

人財育成の危機を乗り越え、高スキルによる強靱な組織へ！
知識を企業の資産に変える変革を、ここから始めましょう！

「あるべき姿」を、現場の実現に！



戦略を美しいレポートに描くだけで終わらせない！

F-Plus は、お客様の現場に入り込み、「泥臭い課題の抽出」・「プロセスの再構築」・「人材の育成」そして圧倒的な費用対効果と、成果創出の最後まで共に走り抜ける真のパートナーです！

詳しいお話や、悩み事はホームページの「お問い合わせ」または、以下へお問い合わせください

info@f-p.tokyo

End of File



Enjoy your Monozukuri !