

ようこそ、記憶の近道へ。

営業の型化 & 即戦力化を実現する 育成プログラム『営業スキル検定』とは

日付

2024.10.15ver.



MONOXER

はじめに

本資料は、組織の売上向上・営業の生産性向上の打開策に関してお悩みを抱える方向けの資料です。

営業力強化は、主に3つのカテゴリに分けられます。

営業活動の数字管理



① KPIマネジメント

ナレッジ・ノウハウの共有



② ナレッジマネジメント

営業トレーニング



③ スキルマネジメント

ここでは②③に着目し、成果につながる営業力の強化および、営業の即戦力化実現の最大のポイントをまとめた、再現性のある営業育成の仕組みを解説していきます。

目次

- 1 営業組織における課題と解決策
- 2 営業スキル検定とは
- 3 営業スキル検定の効果
- 4 営業スキル検定におけるMonoxerの価値

01

営業組織における 課題と解決策

営業戦略の潮流と担当者が抱えるよくある課題感

営業戦略の潮流

AIの台頭・テクノロジーの
急速な進化



デジタル・データを活用した
営業がますます重要に

人材不足かつ
優秀な人材の確保が困難



より効果的な営業活動と
営業人材の育成が必須に

営業の生産性向上や売上の責任を持つ方の課題
(営業推進部、営業企画部、営業部部長など)



- ・営業活動の再現性がない
- ・ハイパーフォーマーの売上に依存している
- ・現場のOJTの負担がかかっている

オンボーディング担当の課題
(人事部営業教育担当など)

- ・スキルや知識の習得度を可視化したい
- ・中途オンボーディングの型、成功の定義が決まっていない
- ・新入社員の教育は属人的な現場のサポートに頼らざるを得ない

スキル定義やコンテンツの提供は行われているが、営業スキルの育成は営業現場に依存しており、個人・組織トレーニングが不足していることが多い



営業スキル習得のためのトレーニングコンテンツが“十分に”定義されていない



- ・何をやればいいのかわからない
- ・研修受講、動画や資料を見ても、定着している実感がわからない
- ・いざ商談となると、どう話せばいいのかわからない
- ・何ができるようになったら、営業スキルが向上したといえるのかわからない



- ・もっと商談数（打席数）を増やして学びを得て欲しい
- ・メンバーが初回商談で停滞してしまい、二次商談につなげられない
- ・効果的な指導方法/トレーニング方法がわからない
- ・部下のスキルが向上したかどうかの判断を、何を基準にしたらいいのかわからない
- ・トレーニングをサポートするリソースがない（自分でやってほしい・・・）

自信を持って
提案できない

顧客の信頼を
獲得できない

顧客ニーズを
引き出せない

2次商談に
繋がられない

決まった営業の型がないことで（覚えることが不明確）、
営業スキルのバラツキが生じてしまう

営業スキルが体现された状態であるトークを定義し、 そのトークを記憶させるトレーニングを実施することが有効

具体的なトークを記憶できていない状態



営業パーソン

どういう言い回しなら
わかりやすく
伝えられるのかわからない

伝え方がわからないので
積極的に提案できない

BANT情報が大事なことは
わかるが、具体的に
どう質問すればいいのかわからない

具体的なトークを記憶できている状態



営業パーソン

わかりやすい
サービス説明ができる

自信がついて
積極的に提案できるようになり、
提案機会が増える

ヒアリングの型が身につき、
商談フェーズのCVR向上

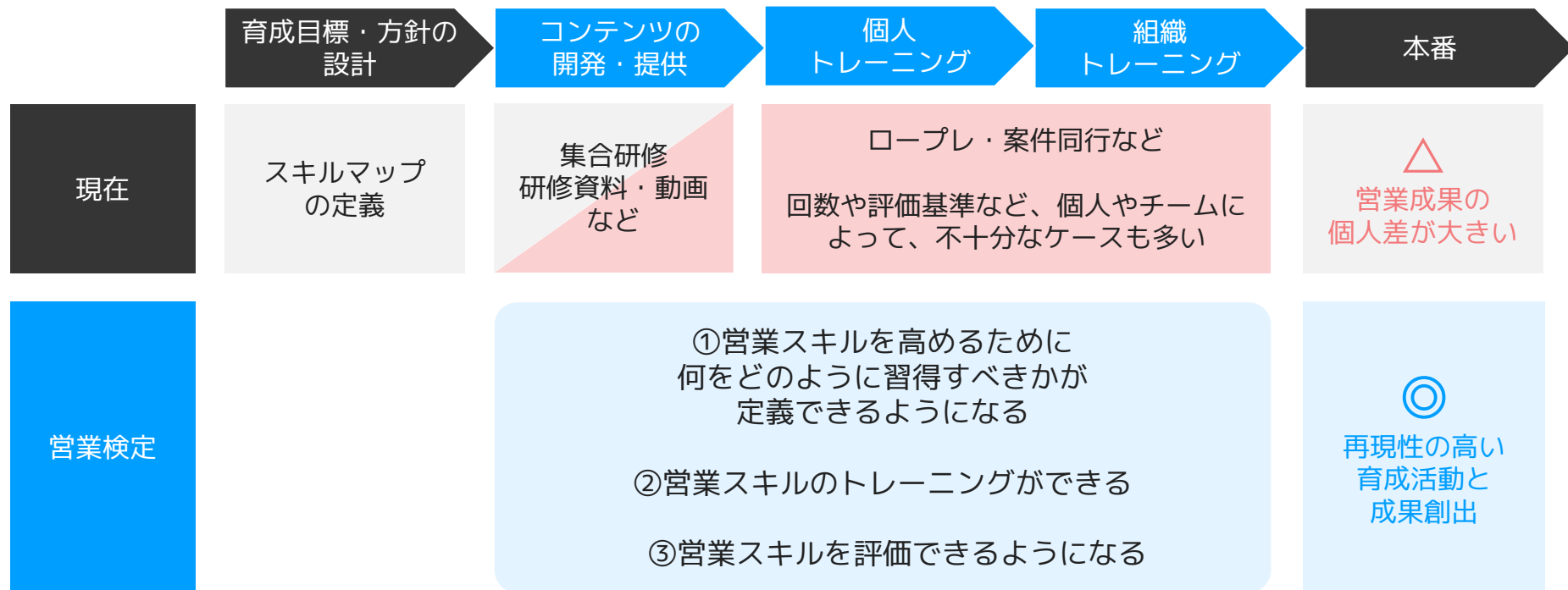
再現性の高い、営業の型を身につけられる『営業スキル検定』の実施が有効

02

営業スキル検定とは

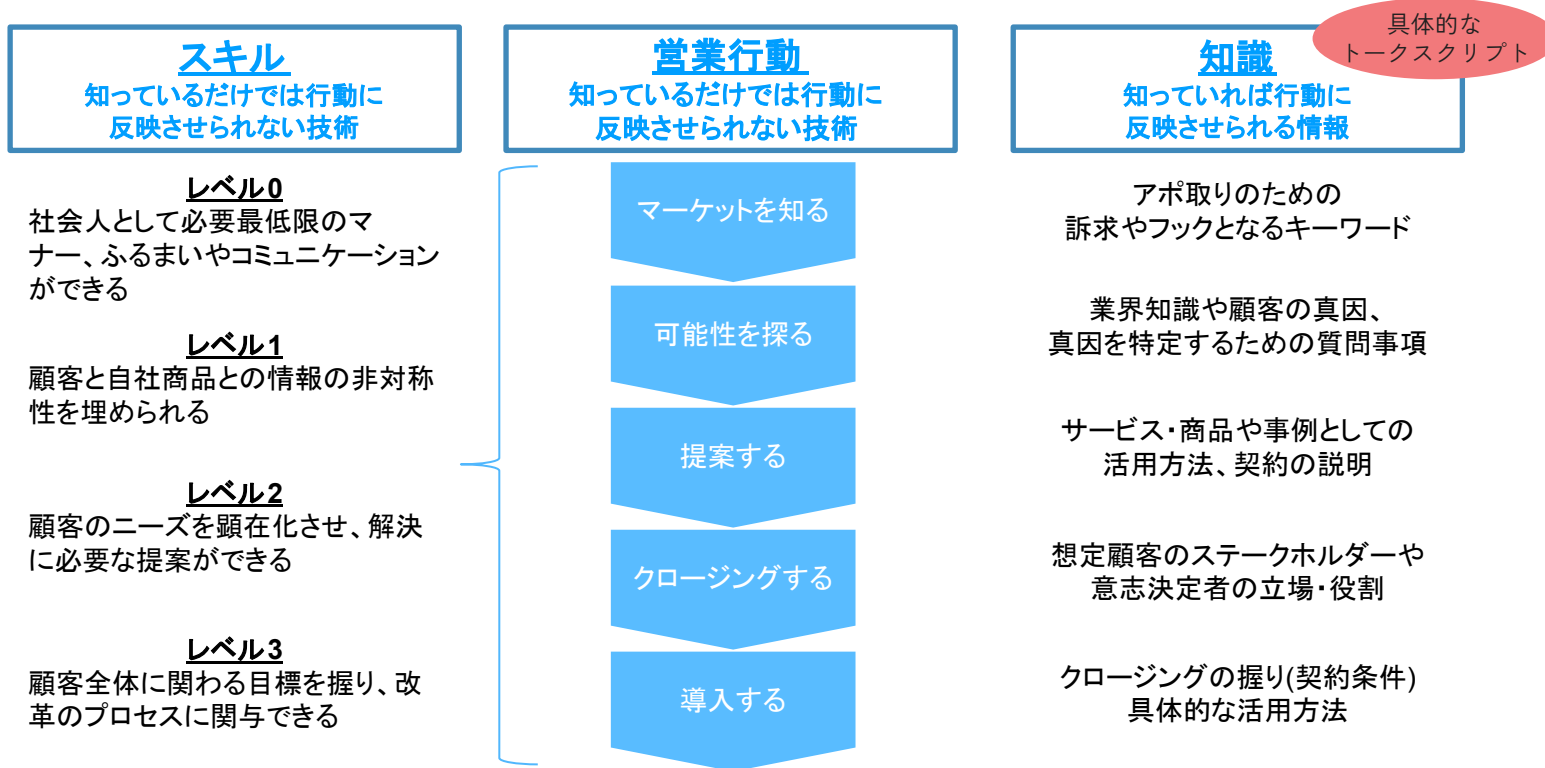
身につけるべき営業スキルを定義し、

トレーニングコンテンツの開発と、トレーニングの実施・評価を行う仕組み



“営業スキルレベル”を4段階で定義し、

営業の行動変容に繋がる知識の習得（記憶）までを目指してトレーニングを実施



営業スキル検定の実施の流れ

教育コンテンツの作成

スキルの定義

営業フェーズ

初回商談

必要な営業スキル

顧客信頼の獲得/ヒアリング力/
プレゼン力 etc

最低限必要な記憶事項

自社・商品紹介トーク/他社事例/
ヒアリング項目トーク/Q&A etc

スクリプトを作成

※初回は必ず確認してください

●例 (注2-3-21)

「お客様の課題解決に貢献する」という目的を達成するために、一連の業務プロセスを定義し、標準化し、研修プログラムとしてパッケージングし、研修を実施する必要があります。研修プログラムの開発には、以下の手順に従って作業を進めます。

1. 研修プログラムの目的を明確にする。研修プログラムの目的は、研修参加者の知識・スキル・態度の向上にあり、具体的な成果を期待する必要がある。

2. 研修プログラムの内容を決定する。研修プログラムの内容は、研修参加者の課題解決に必要な知識・スキル・態度に基づいて決定する。

3. 研修プログラムの教材を作成する。研修プログラムの教材は、研修参加者の理解を促進するために、わかりやすく、実践的な内容にする必要がある。

4. 研修プログラムの実施方法を決める。研修プログラムの実施方法は、研修参加者の学習スタイルに基づいて決定する。

5. 研修プログラムの評価方法を決定する。研修プログラムの評価方法は、研修参加者の学習成果を測定するために、適切な評価方法を決定する必要がある。

●例 (注2-3-41) 「サービス開始準備業務」

サービス開始準備業務は、新規顧客の獲得とサービスの提供に不可欠な業務であり、研修プログラムの開発が必要である。研修プログラムの開発には、以下の手順に従って作業を進めます。

1. サービス開始準備業務の定義。サービス開始準備業務の定義は、新規顧客の獲得とサービスの提供に必要な業務プロセスを明確にする必要がある。

2. サービス開始準備業務の教材作成。サービス開始準備業務の教材は、研修参加者の理解を促進するために、わかりやすく、実践的な内容にする必要がある。

3. サービス開始準備業務の実施方法の決定。サービス開始準備業務の実施方法は、研修参加者の学習スタイルに基づいて決定する必要がある。

4. サービス開始準備業務の評価方法の決定。サービス開始準備業務の評価方法は、研修参加者の学習成果を測定するために、適切な評価方法を決定する必要がある。

研修プログラムの目的を明確にする	研修プログラムの目的は、研修参加者の知識・スキル・態度の向上にあり、具体的な成果を期待する必要がある。
研修プログラムの内容を決定する	研修プログラムの内容は、研修参加者の課題解決に必要な知識・スキル・態度に基づいて決定する。
研修プログラムの教材を作成する	研修プログラムの教材は、研修参加者の理解を促進するために、わかりやすく、実践的な内容にする必要がある。
研修プログラムの実施方法を決める	研修プログラムの実施方法は、研修参加者の学習スタイルに基づいて決定する必要がある。
研修プログラムの評価方法を決定する	研修プログラムの評価方法は、研修参加者の学習成果を測定するために、適切な評価方法を決定する必要がある。

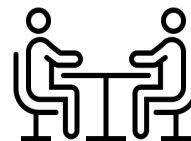
営業個人トレーニング

スクリプトを丸ごと記憶



営業組織トレーニング

ロープレ
& スキルチェック



トッププレイヤーのエッセンスを抽出。
各営業フェーズを進めるために必要な営業スキルと
記憶事項を洗い出す。商談録画や社内のQ&A集を
参考に具体的なトークスクリプトに落とし込む。

スクリプトを記憶後、ロープレを実施。
評価シートをもとに上司がスキルチェック。
評価基準を満たすまで、
ワークとフィードバックを繰り返す。

03

営業スキル検定の効果

早期オンボーディングだけでなく、事業開発スキル向上が見込まれる

1

新入社員の早期オンボーディング

プログラムの設計次第で、入社して約1、2か月で予算達成の責任を担えるメンバーにできる。

2

事業開発スキル・知識の共通言語化

新製品・新機能、新サービス展開や新市場開拓における顧客課題、課題解決方法を言語化して検定の中に取り入れる。新規顧客の課題をテーマ設定した検定を受検することで、再現性の高い売れる仕組みを構築できる。

3

従業員のモチベーション喚起

成果でしか見れなかった営業力をスキルとして可視化できるように。プロセスを評価・育成することでモチベーション向上を実現できる。

4

マネージャー育成

顧客課題、顧客が自覚していない潜在的なニーズ（真因）をマネージャー自身が言語化する中で、領域責任者として必要な要素を身につけられる。従来のOJT・ロープレ以外の新たなメンバー育成の武器として、部下の記憶度から育成と成長ポイントを正しく把握、指導できるようになる。

営業スキル検定を実施後、現場から高評価のフィードバックを得られる



営業パーソン

入社オンボーディング期間にMonoxerで学んだ社内オペレーション手順が、マニュアルを見なくてもふと頭に浮かぶため無駄な時間が削減出来ている

お客様向けのセールストークを文章記憶で学習したことで、トークスクリプトを読むだけよりも、文章の順番や流れを思い浮かべながら会話ができるようになった

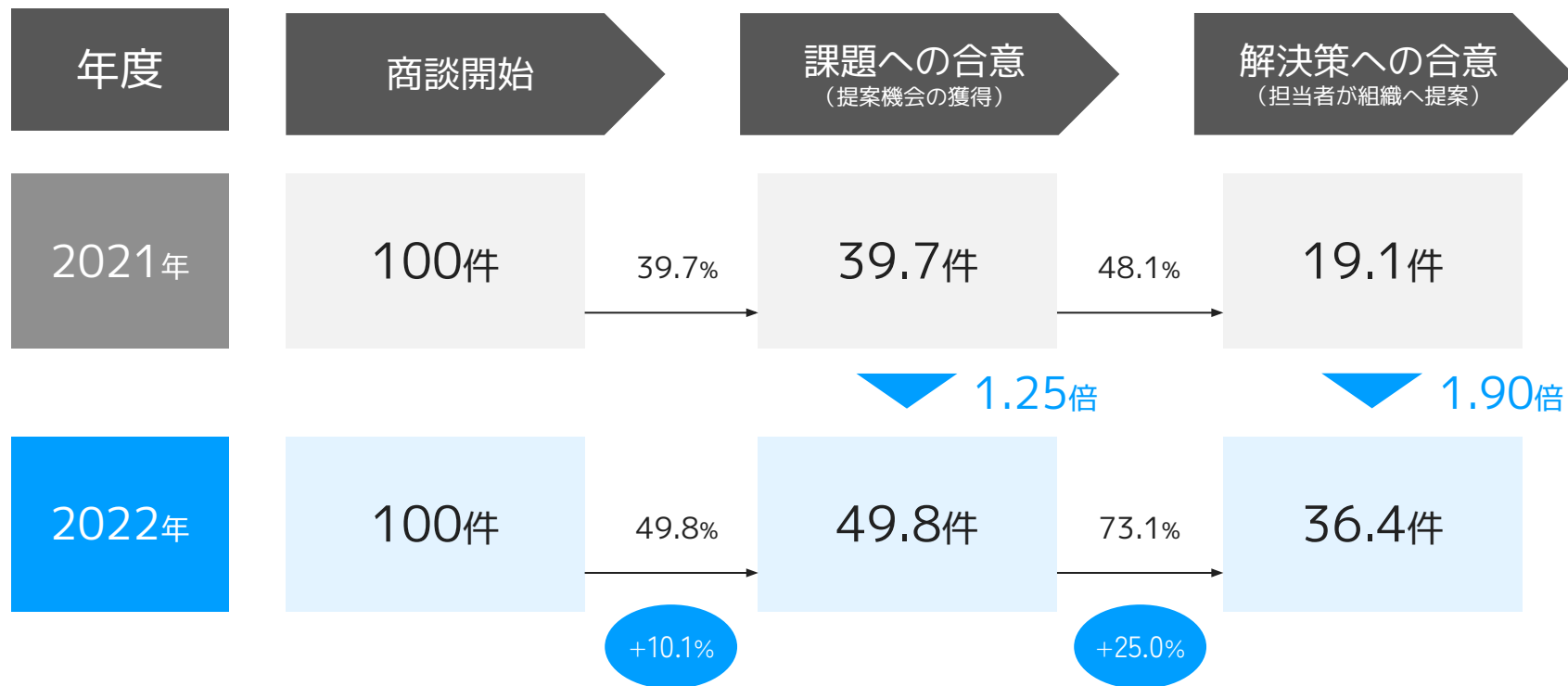


マネージャー

メンバーの学習履歴から、どこが苦手かを把握できるためマネージャーとして育成、フォローするポイントが明確になった

個々のメンバーの育成ポイントに対して学習コンテンツを配信する事で、自立型の学習を推進、学習結果を確認し励ますネタが増えた

営業スキル検定（Lv.1&2）の運用により、モノグサでは、
新入社員の提案機会の獲得率（+10.1%）、提案内容への合意率（+25.0%）が改善

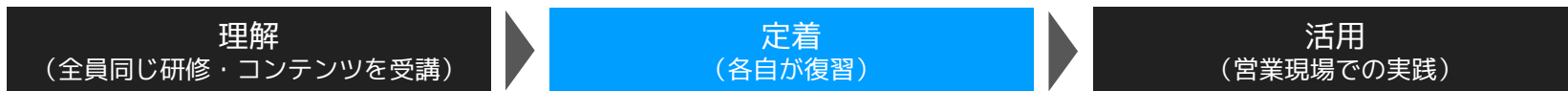


04

営業スキル検定における Monoxerの提供価値

定着（記憶）は、学習ステップの中で最も難しい活動

Monoxerは、具体的なトークを搭載し、学習者の記憶活動をサポートできる



従来のやり方

営業パーソン

時間をかけているのに憶えられない

モチベーションが続かない

トークスクリプトはあるもののExcel/スプレッドシートには文字ばかり並んでいて辛い

形骸化

ロープレ直前に覚えるため、短期記憶となりやすい

Monoxer活用

スクリプトを問題化。問題を解いて憶えることが可能

その日学習すべき内容をAIが1人1人の記憶度に合わせて出題

質問項目 (What)	ヒアリングトーク (How)
ヒアリング目的の伝達	この際はお時間いただきありがとうございます。貴社にあったご提案をいただき、いくつか質問させていただきます。
顧客のミッションはなにか	事前に貴社の中期経営計画を拝見させていただきました。2025年までに売上100億円を計画されていますが、●●は営業部とのことでKGはやはり完結しないでしょうか。
具体的な目標はなにか	そうなんです。3年後、1年後などおおよその目標は、いくらくらいにのなるのでしょうか。
進捗・達成度はどうか	お早らく営業目標が、各課や個人に落とし込まれているのですが、課でいうと進捗は、大幅に達成されていますでしょうか。また、3年後の目標達成に向けての進捗は、大幅に達成できそうですか。ややストレッチしないでしょうか。
GAPの認識は正しいか	ここまでお話ししています。●●という目標に対し、現状の到達度は■■■と伺いましたが、距離ないでしょうか。
GAP解消への打ち手は何か	現状を目標に近づけていくためのお取り組みとしては、現在どのような施策を実施されていますでしょうか。

【商品説明】 Q.Monoxerはどんなサービスですか

解いて憶える

行為を通して

解くという

弊社サービスですが、

Monoxerなら、新しい学習体験で誰もが苦しくなくトークを習得することが可能

文章記憶_UIUX



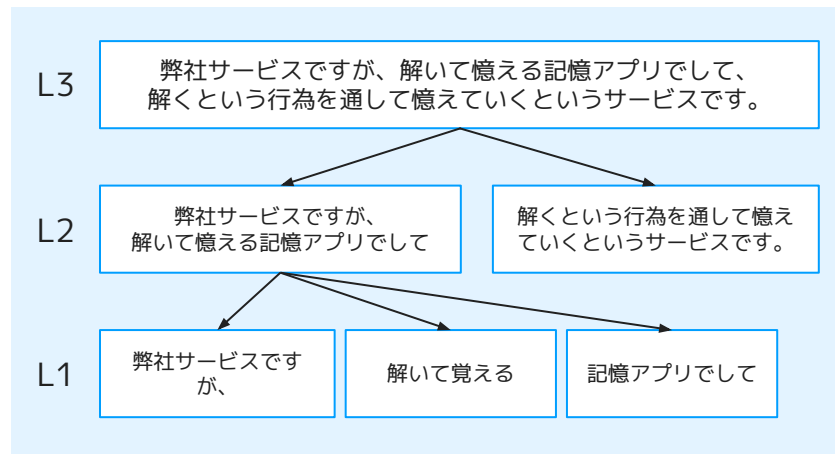
「文章」単位で選択

「文節」単位で選択

「文字」単位で選択
※頭文字選択

Monoxerが実現する文章の記憶

文章を把握しやすい大きさ・個数へと分割し、学習者が「下位のChunkを使用して上位Chunkを組み立てる」という問題を繰り返すことで、文章全体を覚えることを実現する

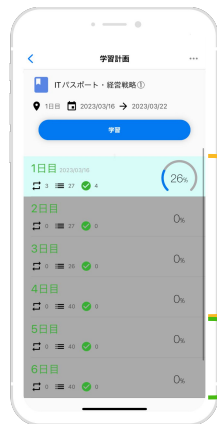


記憶の苦しみを解消する機能が充実

1人1人にあった定着活動を自動設計し
確実な記憶定着を実現

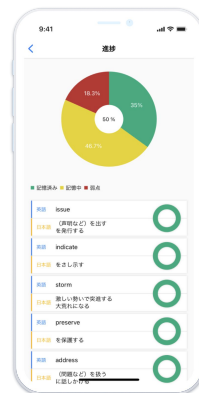
学習者・管理者が、
学習状況・記憶状況を確認可能

学習計画機能



- ① 学習期間を決めると
毎日の学習量を自動で調整
例) 300の情報を30日で学習
- ② 復習問題の出題タイミング
も調整され一人ひとりの
苦手と忘却をカバー
- ③ 無駄なく最適な学習量で
長期記憶化を実現

記憶状況の可視化



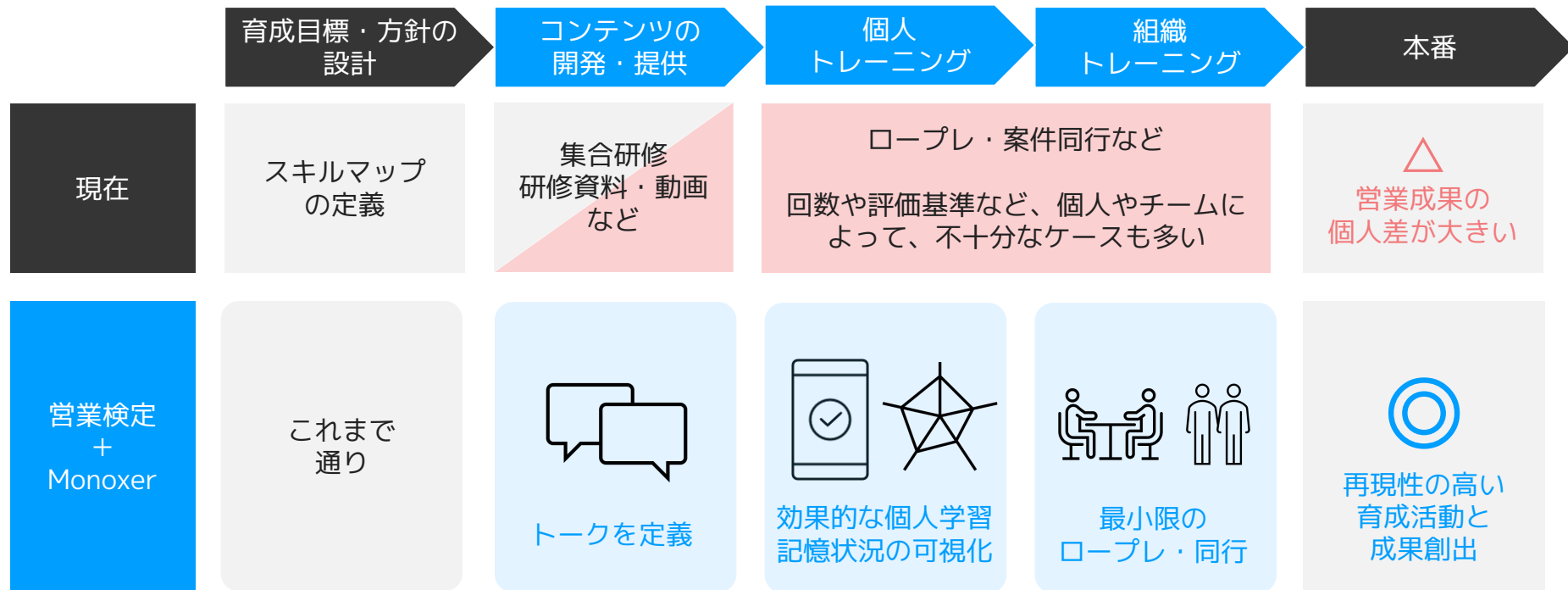
Monoxerでの学習により、個人の学習状況・定着状況が可視化され 記憶度を育成指標として活用可能に

その情報を見たかどうか、学習したかどうか、定着できているかどうかを簡単に確認可能

	サービスの紹介 トーク	業界知識	顧客事例	顧客の ペルソナ	QA
社員A					
社員B					
社員C					

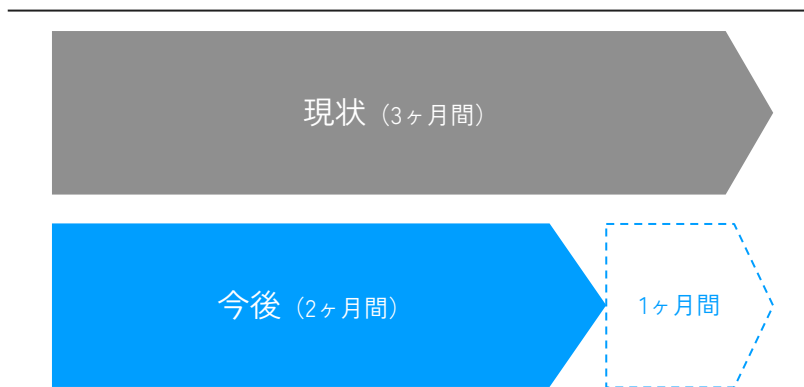
■ 未学習
■ 苦手
■ もう少し
■ 定着済

現在の育成プロセスのうち、個人トレーニングをサポートすることで、 営業成果やロープレ品質の向上、マネージャー様の負担軽減を実現



営業/販売員の課題にあわせた施策を実施し、組織としての生産性向上を実現

新人研修の期間短縮



1ヶ月分を+αの教育プログラムに利用
(現場OJT負担の軽減、活躍の早期化)
or
1ヶ月早く営業活動を開始
(在籍時売上を1ヶ月分創出可能)

OJT負担の削減



最低限必要な知識やトークは事前に身につけた状態
で、OJTに入ることにより、効果的なロープレや案件同行を実現できる

無料相談受付中

スキル定義に悩んでいる、営業スキル検定のはじめ方を知りたい、事例を詳しく知りたいという方は、是非お気軽にご相談ください。

お問い合わせフォーム

<https://corp.monoxer.com/contact-lp/>

公式Website

<https://corp.monoxer.com/>

モノグサ株式会社





MONOXER