

社長しか売れない会社を卒業する

営業の型化

ロードマップ

トップセールスの勘を、組織の資産へ。

録音・分解・検証でつくる90日実践ガイド

なぜAKEYが営業の型化を語るのか

1日
2,000件
の接触



01

営業課題を聞き続ける

多様な業界・規模の経営者から、
現場の悩みを直接収集。



02

各フェーズの詰まりを把握

集客・商談・提案・成約・継続まで、
何を変えるべきかを蓄積。



03

現場で解決し、型へ変える

課題を聞くだけで終わらず、改善を実行し、
再現可能な知見にする。

営業課題を知り尽くしているから、再現できる型に落とせる。

営業組織化は、採用ではなく**知識移転**である。

① 社長の勘

誰なら買うか／何を聞くか／いつ提案するか



② 営業の型

録音／分解／標準化／検証



③ 組織の資産

誰でも一定水準を再現し、改善できる



人を増やす前に、売れる理由を会社へ移す。

01 社長しか売れない理由

02 商談を録音し、分解する

03 60点の型を組織へ実装する

04 90日で社長依存を減らす

なぜ社長しか 売れないのか

社員の能力ではなく、売れる判断が共有されていない。

社員の営業力が低いとは限らない

表面に見える問題



社員が提案できない



クロージングが弱い



社長の同席が必要

構造上の原因



判断基準が言語化されていない



顧客情報が共有されていない



成功・失敗のレビューがない



「俺みたいに売って」では、**再現に必要な情報が渡っていない。**

社長の頭の中にある **5**つの判断



トークだけでなく、**判断条件**まで型にする。



型化前に採用すると、営業方法だけが増える。

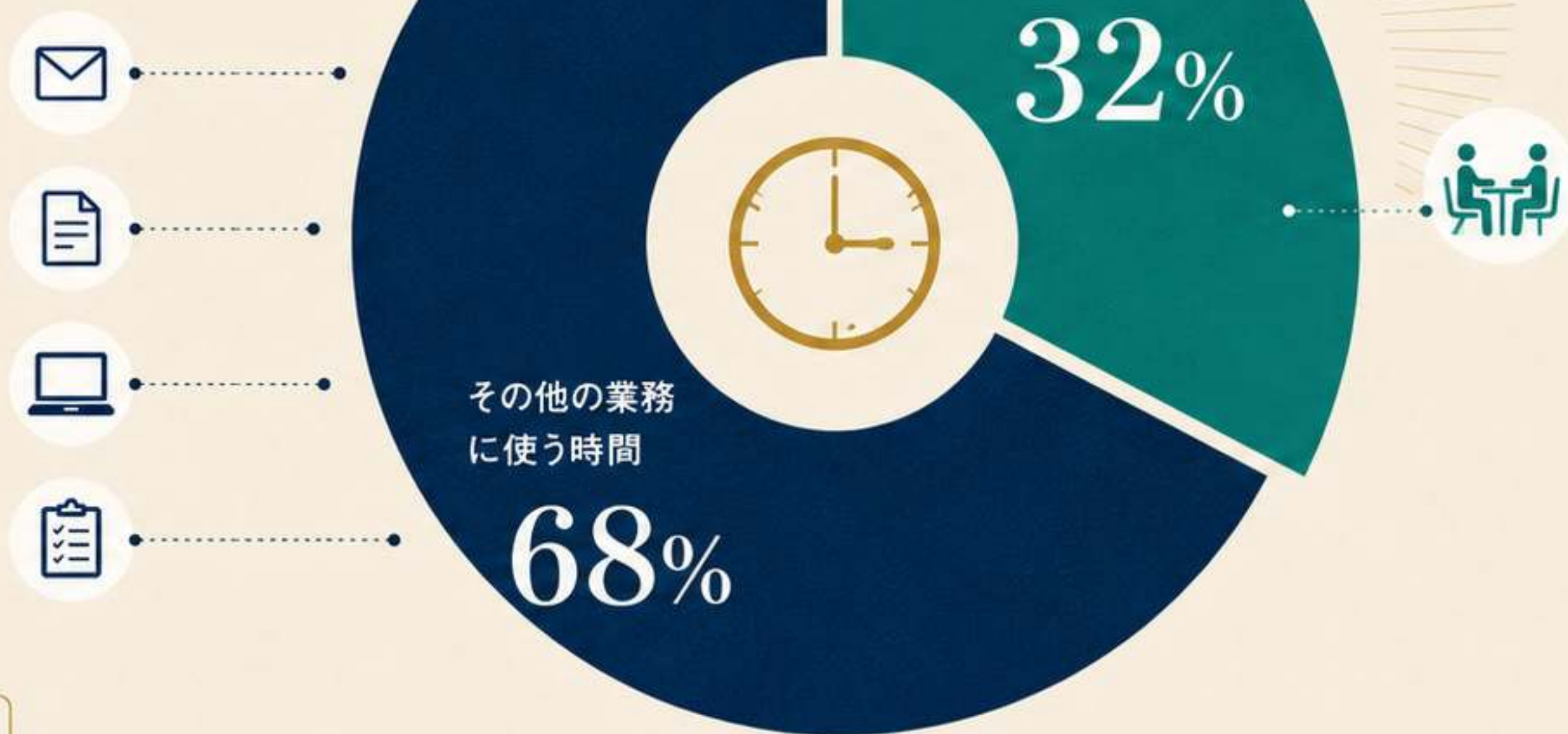
型がない会社では、
採用するほど
再現性が下がる。

営業活動に使える時間は、
わずか32%

32%

日本の営業担当者が、
1週間のうち営業活動に使う平均時間

型化は品質統一だけでなく、
判断と準備の時間を減らす施策でもある。



商談を 録音し、分解する

成功と失敗の両方から、
再現できる判断を抜き出す。



最初に集める商談は2種類

売れた商談



相手の共通属性



刺さった質問・言葉



決裁までの流れ

売れなかった商談



温度が下がった瞬間



未確認だった条件



失注理由と代替案

成功だけを見ると、避けるべき失敗条件が残る。

商談レビューの5分解



各段階で『何を判断したか』を残す。

質問は『目的』とセットで残す



現状質問



現在の方法・数字・担当・頻度を確認する。



問題質問



理想との差と、
放置した時の影響を明らかにする。



意思決定質問



決裁者・比較軸・時期・予算を確認する。



質問集だけでは作業になる。何を判断する質問かまで共有する。

60点の型を 組織へ実装する



完璧なコピーではなく、一定水準を全員が再現する。



100点ではなく、60点から始める。

社長1人

社員10人

組織成果

$$100 = 60 \times 10 = 600$$



完全再現ではなく、一定水準を複数人が再現できる状態を先につくる。

型と裁量の分け方

固定するもの



ターゲット条件

誰に・どんな価値を・どの条件で届けるか



必須質問

商談で必ず確認すべき質問項目



案件ステージ

商談プロセスの定義と進行基準



記録項目

活動・提案・判断の記録フォーマット

任せるもの



言葉遣い・順序

伝え方や話す順番の工夫



具体例の選択

相手に響く事例や切り口の選択



関係構築の方法

相手との信頼関係の築き方



個人の強み

得意分野や個性の活かし方



成果に直結する部分だけ**固定**する。

営業会議を「報告」から「改善」へ



会議の成果物は、報告書ではなく **次の仮説。**

営業知見は、毎日の現場から更新される。

観測規模

1日
1,000件



観測対象

業界・企業規模・商材・地域



観測フェーズ

ターゲット・接触・商談・
提案・成約・継続

知見化プロセス

課題を聞く → 原因を分解 →
改善を実行 → 結果を検証 → 型を更新

POINTS

個人の経験談ではなく、多様な営業現場で得た事実から、
再現可能な型をつくる。

90日で社長依存を減らす

0-30日

抽出

商談を録音／
勝ち負け各5件を分析／
最低基準を定義



31-60日

実装

社員が実践／
週次レビュー／
型を毎週更新



61-90日

移管

社長同席を減らす／
担当別KPIを設定／
改善責任者を移す



同席 → レビュー → 例外対応の順で手放す。



NEXT ACTION

社長の営業を、 会社の資産に変える。

実際の商談を基に、売れる理由・失注する理由・型化すべき項目を**30分**で整理します。

無料営業構造診断



NEXT ACTION

無料営業構造診断を ご予約ください。

実際の商談を基に、売れる理由・失注する理由・型化すべき項目を
30分で整理します。オンライン・費用は無料です。



スマートフォンで読み取り

ご予約はこちら

https://timerex.net/s/k.hanayama_0075/59841847

AKEY | 株式会社AKEY CONSULTING