

**tag.**  
worker

**9**

VOL.30

2021

努力する人は希望を語り、  
怠ける人は不満を語る。



**1st** **44**件獲得  
**WATANABE SHINICHIRO**  
渡部 真一郎

神奈川大学  
法学部 卒業  
KKK リーダー



**2nd** **31**件獲得  
**AOKI YUMA**  
青木 悠磨

立命館大学  
経営学部 卒業  
CFO リーダー



**5th** **26**件獲得  
**YADA HIROMI**  
彌田 広海

多摩大学  
経営情報学部 卒業  
CFO



**3rd** **27**件獲得

**KONO TOMOHITO**  
河野 智仁

大分県立宇佐高等学校 卒業  
TOM リーダー



**NAGAI RYUSEI**  
永井 竜成

大阪体育大学  
教育学部 3回生  
BCC関西



**6th** **25**件獲得  
**HASHIGUCHI TAKUYA**  
橋口 拓哉

流通経済大学  
法学部 卒業  
FAB リーダー



**7th** **21**件獲得  
**KONDO SHOTA**  
近藤 抄多

近畿大学  
法学部 1回生  
SOL リーダー



**8th** **19**件獲得  
**MURA TAKETSUNA**  
村 武綱

立命館大学  
政策科学部 3回生  
TOM

**9th** 17件  
獲得

**KAWAMOTO  
YUYA**  
川本 祐也

同志社大学  
理工学部 4回生  
BCC関西



**KANASASHI  
YOSHIKI**  
金刺 佳輝

東海学園大学  
スポーツ健康科学部 4回生  
BCC名古屋



**MATSUMOTO  
YUKI**  
松本 祐輝

福岡工業大学  
社会環境学部  
XYZ リーダー

**12th**

16件  
獲得



**KAWASHIMA  
KENTO**  
川島 研人

埼玉県立  
浦和東高等学校 卒業  
KKK



**KAWASHIMA  
NAO**  
川島 直緒

南山大学  
人文学部 3回生  
BCC名古屋

**14th** 15件  
獲得

**KADOYA  
SHOTA**  
角谷 翔太

京都産業大学  
法学部 4回生  
XYZ



**FUJIMORI  
YUKIMA**  
藤森 幸真

摂南大学  
外国語学部 卒業  
FJK



**TABUCHI  
HIROKI**  
田淵 大貴

阪南大学  
流通学部 卒業  
BCC関西

**17th** 14件  
獲得

**TAKINO  
KOTA**  
瀧野 皓太

桃山学院高等学校 卒業  
SPJ



**NEMA  
KOTA**  
根間 功太

明星大学  
経済学部 3回生  
BCC関西



**SUZUKI  
TATSUYA**  
鈴木 達也

武蔵野大学  
グローバル  
コミュニケーション学部  
卒業  
LS

# Interview with Salesman



## 平山 祐雅 XYZ

築上西高等学校 卒業

- **弊社で営業を始めたきっかけ**  
コミュニケーションを取るのが苦手だったので克服する為、企業する為に営業力をつけたいからです。
- **営業を始めて変化したこと**  
社会的になり、笑顔が増えました。
- **尊敬している人その理由**  
特に居ないです。
- **今、流行っていることは？**  
無いです。



## 角谷 翔太 XYZ

京都産業大学 法学部 4回生

- **弊社で営業を始めたきっかけ**  
松本さんと出会いがきっかけです。
- **営業を始めて変化したこと**  
自信ができました。
- **尊敬している人その理由**  
Keisuke Honda・生き方がカッコいい
- **今、流行っていることは？**  
COD(スナイパー対決 1vs1)

## 彌田 広海 CFO

多摩大学 経営情報学部 卒業

### ・弊社で営業を始めたきっかけ

会社員を3年勤めていたがやりがいを感じない日々が続き、きまりがつかずにいた際、貴社の営業を友人から紹介していただき始めました。

### ・営業を始めて変化したこと

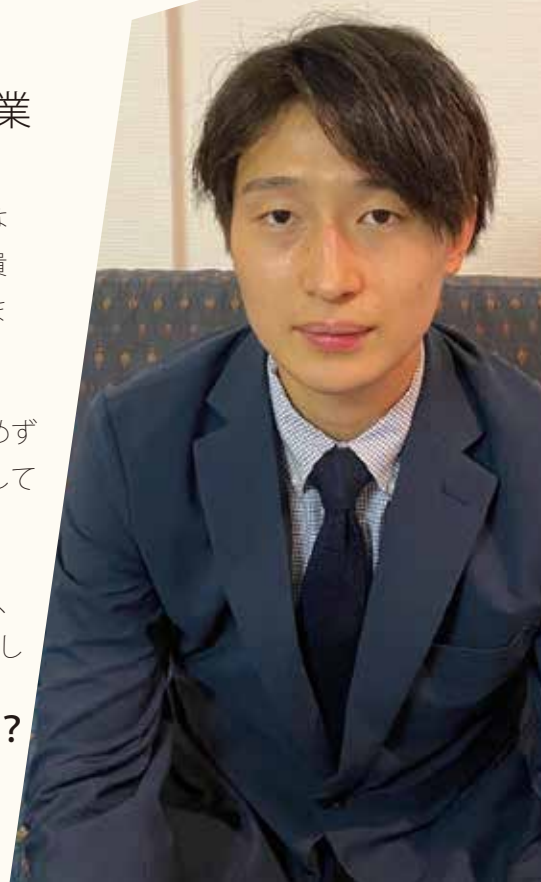
営業の難しさを実感しつつも、諦めず挑戦し続ける姿勢に変化したと実感しています。

### ・尊敬している人その理由

青木悠磨 直向きに努力しているし、部下の指導も妥協することなくこなしてくれる。

### ・今、流行っていることは？

ヴィンテージ



## CFO 小林 将太郎

明星大学 人文学部 卒業

### ・弊社で営業を始めたきっかけ

前職で営業をしていたが、本社勤務になったことから営業から離れてしまいもう一度営業として働きたかったからです。

### ・営業を始めて変化したこと

常にポジティブな気持ちで仕事をできるようにになりました。

### ・尊敬している人その理由

元サッカー日本代表 本田圭佑

『結果にこだわるな、成功にこだわるな、成長にこだわろ。』という言葉通り、常に自分を追い込んで結果を残していた為。

### ・今、流行っていることは？

車探し

## 藤森 幸真 FJK

摂南大学 外国語学部 卒業

### ・弊社で営業を始めたきっかけ

信頼してる友人の紹介です。

### ・営業を始めて変化したこと

一歩先の事を想定してコミュニケーションだったり、行動できるようになりました。

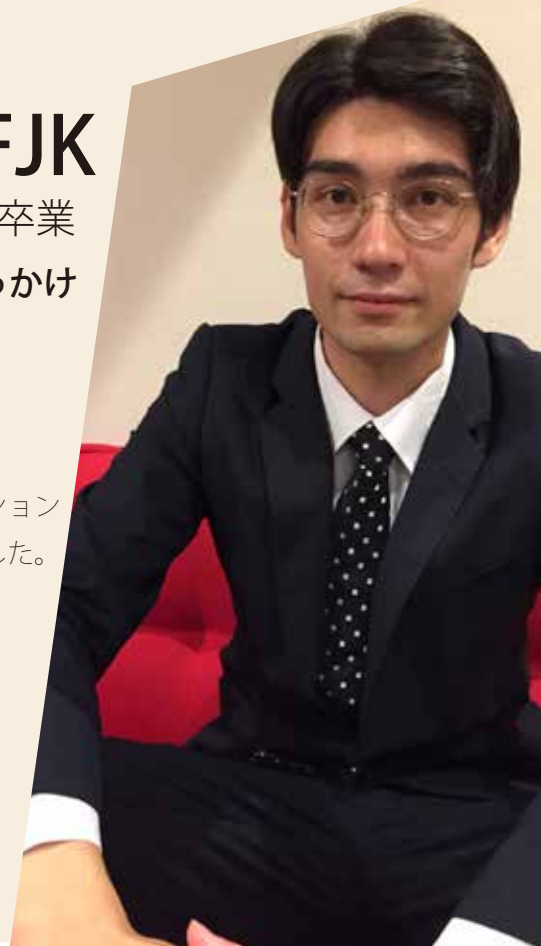
### ・尊敬している人その理由

坂本龍馬

行動力と国に対する気持ちへの尊敬

### ・今、流行っていることは？

音楽



# 5 営業マンに必要とされる 3つのスキルとは？



## ◆コミュニケーション能力

営業マンにとって不可欠とされているのが、コミュニケーション能力です。

営業におけるコミュニケーション能力は、一般的な「話すのが得意」といった社交性や対話能力とは違うものです。営業におけるコミュニケーションは、顧客といかに早く信頼関係を築けるかがカギとなります。

相手を尊重し、「この人は話を聞いてくれる人だ」と感じさせる能力が、営業マンにとって必要なコミュニケーション能力とされています。

顧客との信頼関係を早めに築くことができれば、相手の意図を汲み取り、ニーズを引き出せるようになるでしょう。

## ◆タイムマネジメント能力

タイムマネジメント能力とは、営業活動をスムーズに行うために時間を有効活用できる能力です。

営業マンの業務はもともと多岐にわたりますが、近年ではITツールなどの導入もあり、さらに複雑化しています。

そのため、時間を無駄にしないためには、まず営業活動に関するプロセスを逆算します。プロセスごとに適した時間配分を行うことで、スムーズな営業活動を行えるようになるでしょう。

## ◆分析能力

営業マンは日々さまざまなデータを取り扱います。そのため、そのデータをどのように活用したらよいか理解しておかなくてはなりません。

営業マンには、競合他社や市場、顧客の現状などを調査して、「課題がありそう」「その課題はこうやって解決できそう」などのことを提案する力が求められます。

こうした「顧客自身も見つけれられていない課題」を指摘し、一緒に解決策を考えてくれる営業マンは顧客にとって価値があるといえます。



## ◆ヒアリング能力

営業マンは、ただ自社の製品・サービスを売り込んでいるだけでは成約につながらないでしょう。顧客の課題をきちんと聞き出す「ヒアリング能力」が必要です。

分の課題をしっかり聞いて理解してもらえれば、満足度が向上します。

そのため営業マンには、ヒアリングの時点で相手がどんな課題を抱えているのか、どんな解決策を求めているのか、予算はどれくらいかを引き出す能力が必要とされるのです。

つまり、単に相手の話を聞くだけでなく、相手が困っていることを引き出す能力ともいえます。

まずは相手の話に耳を傾け、信頼を得られるように動くことが大切です。

## ◆クロージング能力

クロージング能力とは、顧客にとって最適な提案を行える能力のことです。商談を優位に進めるにはしっかり課題をヒアリングし、それを解決に導く提案をする必要があります。

そのため、クロージング能力にはヒアリング能力も不可欠です。適切なヒアリングを行うことで、顧客の潜在的な課題を見つけることができるでしょう。

成約に導くにはさらに説得力のある説明をする必要があるでしょう。論理的に説明を行うロジカルシンキングや課題を可視化できるSFAなどのツールも活用しましょう。

顧客の情報が多く集まれば、それだけ顧客が何を考えているのか、何を求めているのかが分かりやすくなります。顧客のニーズが本当はどこあるのかを見極め、適切な提案をすることができれば、成約につながるでしょう。



# Message

from the president



「価値」ある人財だからこそ  
ビジネスの「切り札」となる。

私が考えるサクセスストーリー  
ビジョン、活動を発信していきます。

マガジン発行にあたり

弊社では、より多くの若者に当社のことをよく知っていただくためにマガジン発行を始めました。

若者たちの存在意義、活躍の場を作ってあげたいという思いから、今では100名以上の学生を採用し、社会人としてのノウハウを提供しております。

会社として生き残るためには自分以上の後継者を育成しなくてはなりません。しかしながら現在では人材不足の会社が多く、後継者すら作れない時代です。ありがたいことに弊社では希望を持った学生、新入社員がたくさん入社しており、それは今までの社会貢献活動、インターンシップの受け入れなど率先して行ってきた結果だと思っております。

そのような学生がキラキラして働いている姿、活躍している姿をもっと多くの方に知ってもらうために全力でこのマガジンを制作しております。

また、新たな新規事業や弊社での企画、イベントなど楽しい情報もたくさん掲載していく予定です。

今後の御愛読、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

代表取締役  
今泉 篤二



「スラッシュタグウォーカー」は造語で「切り(スラッシュ)札(タグ)」。成功への切り札となる人財や情報がここに詰まっているという意味。社内報を読んだ若者たちが未来の切り札となるよう貢献したいという思いを込めています。



SLASH TAG. WORKER MAGAZINE VOL.30  
2021.9

発行元：日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社

発行日：2021年10月31日

企画・編集：メディア事業社内編集部員

デザイン・印刷：株式会社ワールドデザインテーブル

お問合せ：contact@nncom.co.jp