

スタッフ・
スタバ
エコシ

情報収集は営業の基礎

取引先銀行などとパイプ

提案型営業のあり方学ぶ

廃棄物処理業の安心
安全のネットワークづ

くりを進めるエコスタ
ッフ・ジャパン（東京
都中央区、田部和生社
長、☎03・5201

・3926）は11月20

日、東京都内で「提案
型営業の実例と営業マ
ネージャーのあるべき

姿」について第2回目
のセールスマネージャ
ー研修を行った。講師
として、廃棄物処理業

界での提案営業で実績
のある妹尾寿人氏を招
き、「廃棄物」をつく
る営業」を学んだ。

妹尾氏は提案型営業
について、「基礎とし

て情報収集がある。そ
の上で仕事を確保した
後のさらなる営業、タ

ーゲット企業の情報収
集と多面的な見方が重
要」と指摘。情報収集

については、「エンド
ユーザーはどこか。ど
こにどうやって売って

いるのか」などについ
て詳細に知ることが重
要と説いた。

大手メーカーへの営
業の成約事例として、
同氏が営業エリアとし
ていた地方に工場を持

営業のノウハウを学んだ



つそのメーカーの取引
先銀行を知り、廃棄物
処理委託の権限が地方
工場の担当者や本社の
環境管理部門ではな
く、本社の経理部門に
あることをつきとめ、
その担当者と交渉した
ことなどを紹介した。