

営業社員向けカスタマイズ研修を オンラインにて実施。 満足度100%を達成。

XSOL

問題

若手営業職の成長速度を高めたかった

私たち株式会社エクソルは、住宅用から産業用までの多様な太陽光発電システムの販売、設計、建設、メンテナンスまでを展開している企業です。太陽光発電所の長期安定稼働を実現するため、全国で事業展開しています。

人材採用にあたって、当社はこれまで業界未経験者や営業未経験者を優先的に採用。入社後に育てるという方針をとってきましたが、近年、人材育成を担う課長クラスの数が、指導すべき若手の社員数に比べて少ない人員構成になっていました。またそうした管理職層もプレイングマネージャーとして活躍しているケースが多く、若手社員の育成に時間と手間を思うようにつけられないことが大きな課題でした。日頃のコミュニケーションや同行営業な

どの機会を通して、営業職に必要な知識とスキル、思考や行動などを指導する機会がコロナ禍により減少し、本来ならもっと伸びるであろう人材の成長スピードが、鈍化しかねないと危惧していました。

そうした現場をサポートすべく、私たち営業管理課は月に一度のロールプレイング大会などの研修を実施していました。しかし、トレーナーを担当する中堅社員がもつスキル以上の付加価値を加えにくいと感じ、新たな研修の導入を検討しました。数社を検討したなかで、もっとも惹かれたのがアチーブメントHRソリューションズです。トップ営業パーソンにヒアリングしたうえで、当社の特性や商材に合うプログラムを提案していただけたという点が決め手になりました。

施策

対面研修同等に臨場感あふれるオンライン研修を実施

コロナ禍ということもあり、オンラインでの1日研修を実施しました。過去に行った社内研修において、満足度は対面形式の方が高いという傾向があったため、不安もありました。しかし当社では早期からリモート商談に取り組み、オンラインでの業務ヘスミーズに対応できたという実績もあったため導入を決断。実際に運営してみると、研修内容や講師の質が高かったため、対面研修同等に臨場感のある研修になりました。

研修はアチーブメントHRソリューションズ社が当社向けにカスタマイズした独自のプログラムを設計。営業に関する一般的な技術や知識ではなく、エクソル社としての理想の営業スタイルから逆算してつくったプログラムを



株式会社エクソル
営業本部 営業管理部 営業管理課

吉坂 篤 (右)
鈴木 百花 (中)
戸塚 貴也 (左)

コンサルティングサマリー

ソリューション

トップ営業パーソンへのヒアリングを行った上で、
自社の特性・商材に合ったオンライン営業研修を実施。

営業の一般的な技術やナレッジではなく、
自社の理想的な営業職像から逆算した
プログラムを設計して研修を実施。

問題

人員構成上、若手社員の教育を担う課長クラスの
社員の数が少なく、教育に注力しにくい課題があった。

教育に時間や手間をかけにくい状況から、若手社員の成長
スピードの鈍化が懸念された。

成果

満足度の高いオンライン研修で、若手社員の意識が
高まり、人材教育の重要性が社内で再認識される。

若手社員の成長を上長が肌で感じ、日頃の業務のなかで
人材育成のプライオリティが高まる。

学ぶ研修にしました。

もともと印象に残ったプログラムは、
コミュニケーションパズルです。人の
立場に立つてコミュニケーションする
ことの難しさを体験的に気づかされま
したが、ワーク終盤では受講者の伝え
る技術が格段に向上し、短時間で成長
の手応えを感じました。また全国の若
手営業職がオンラインでつながり、普
段関わるできないメンバー同士がデ
スカッションできたことも、良かった
点です。これを機に若手社員同士がそ
の後も連絡を取り合い、業務上の情報
交換などを行っているようで、人間的な
つながりも強化できました。

成果 若手社員の成長を実感し、 教育の必要性に改めて気づく

研修を終えてから3か月の間、定期
的に受講者とその上長で面談を行って
きました。面談ではプランニングシ
ーを使い、受講者が自分の課題やすべ
きことなどを上長と話し合い、意識と
スキルの向上を目指しています。現在、
最終的な面談を行い、評価をまとめて
いる最中ですが、内容を確認すると、
研修で学んだことを強く意識して日々
の仕事に取り組んでいることがひしひ
しと感じられました。それは受講者を
近くで見ると上長も実感しており、「確か
なトレーニングをすれば、成果は必ず
表れる」という声が多数聞かれます。

そうした気づきを得て、上長の意識の
なかで人材育成に対するプライオリティ
が高まりました。また研修の前段階で
行ったトップ営業パーソンへのインタ
ビューは、当社の営業職に必要なエッ
センスが凝縮されており、良い教材と
して社内でも共有しています。

参加者の研修に対する評価も高
く、アンケートでの受講者の満足度は
100%。講師満足度は5点満点で4
90点、研修満足度は4.68点という結
果が出ました。当社がこれまで実施して
きた他のオンライン研修と比較しても、
格段に高いスコアです。

今回、アチーブメントHRソリュー
ションズの研修を導入したのは、同社
の営業に対する考え方に共感したこと
が大きな理由の一つでした。それは、
「営業はセンスではなく技術」という信
条です。当社が取り扱う商材は、住宅
用であれ大規模施設用であれ、一つ一
つカスタマイズして販売するため手が
かかります。それだけにセンスで売る
営業よりも、地道な努力と気遣いを続
けられる営業が成功できる商材だと考
えています。そうした仕事を通して成
長することにやりがいを感じ、自発的
に自身を磨き続けられる集団になれば、
おのずと事業は発展する。今回の研修
がそうした強い組織になるための第一
歩になったという手応えを、いま感じ
ています。

担当コンサルタントの声

トップ営業パーソンの方々にヒアリングをしたうえでカスタマイズ
をさせていただいたことが、弊社にお決めになられた理由とお伺いし、
担当者の方の研修に対してのこだわりをさらに感じました。実際に
ヒアリングをさせていただくとエクソル様独自の勝ちパターンがあり、
それらを言語化し、研修内で学んでいただけるようにできたこと
や、意図はしていませんでしたが作成した資料を社内でも共有いた
だけたのは良かったと思います。引き続きエクソル様の発展に貢献で
きるよう尽力させていただきます。

企業情報

株式会社エクソル

- 所在地 〒105-0012
東京都港区芝大門2-4-8
JDBビル
- 設立 2001年1月24日
- 事業内容 太陽光発電システム(住宅用、
産業用)の設計、施工、販売、
運転管理、保守管理 他
- 従業員数 280名(2021年10月現在)
- Webサイト <https://www.xsol.co.jp/>