

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

企業にとって提案力のある人材が最大の資源・資産になりうると、再認識しました。

自分が現実に取り組んでいる案件で提案書を作成できる点が、とても実践的だと思います。いまから商談が待ち遠しい。絶対に決めるつもりで頑張ります。ありがとうございました。

研修が回を重ねるにつれて、周りの参加者の意識がみるみる変化するのを実感した。もちろん、自分もです。みんなが営業再生のヒントをつかんだと確信します。

すごい。営業の仕事を知り尽くしている。講演で忙しく飛び回っているはずなのに、営業の現役の臭いがぶんぶん伝わってくる。ナマの迫力に圧倒された。

実は「いまさら提案営業の研修なんて」と思っていました。でも、受講後のいま、満足度はきわめて高い。この研修を企画してくれた営業統括部の人たちに、心からお礼を言いたい。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

いったいこれまでの研修は何だったのかと思えるほど、充実した内容でした。欲を言えば、もっと早い機会に受講したかったです。（研修終了後、受講者との雑談より）

営業の仕事に目標を見出せないまま、何とはなしに続けてきました。そうした私に大きなきっかけを与えてくれたのが、この研修です。「もう一度、自分にかけてみよう」と思いました。頑張ります。ありがとうございました。

「提案営業を難しく考えるな。顧客に費用でなく、費用対効果で判断させる。それだけのこと」と、あっさり言われてしまった。費用対効果で判断できるのは、決定権者かキーマンになる。冒頭の「そもそも窓口や現場に対する提案などない」という言葉の意味が、やっと理解できました。

和田先生の8日間研修、私は4～5回聞くことになります。でも、まったく飽きません。聞くたびに新しい発見があります。なるほど、あの話はそういう意味だったのか、と。私が一番学んでいるかもしれません。（大手・社長との歓談より）

理屈、理屈、理屈、その連続…。すさまじい実践と実績に裏打ちされているので、説得力がケタ違いです。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

「和田先生のおっしゃるとおりっ！」。(講義をさえぎり、最後列のオーナー社長が大声で)

いやあ、いい研修だった。やってよかった。意外だったのは、提案数が増えただけでなく、「行動量」が増えたことです。うちの連中、結構しっかり受講してくれている。見直したなあ。(後日、大手・営業部長との面談より)

商談を決めるために、必死になったことは何度もある。しかし、顧客に役立つために、ここまで提案内容を考え抜き、提案書をまとめあげたのは、初めて。もう限界という、渾身の知恵を振り絞りました。8日間コースは、忘れられない貴重な経験になった。いま、めらめら燃えています。

猛烈な不況で売り上げが落ち込み、苦労の連続です。この先、営業も貪欲に勉強しなくては、成績向上などとても無理！ 当たり前のことにようやく気づいた。8日間研修で身につけた提案営業のスキルを、明日の仕事から生かすつもりです。お疲れさまでした。(社員・決意表明より)

和田さんは、寝ても覚めても、営業のことばかり考えているんですか。(研修休憩時、受講者の素朴な質問より)

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

営業の現場を変えるには、経営層や管理職が率先して変わらねば…。  
「トップが変わらずに、営業変革に成功した事例を見たことがない」との、講師の言葉に納得。

あまりにも基礎的な事柄ばかりで、ついつい聞き流してしまいそうになる。講師は「基本がすべて」と言いたいのだろう。確かに、基本がきちんとできるなら、だれだってイチローになれる。「これができている人は、少なくとも十社くらいのスカウトは入っていますから…」という言葉が耳に貼り付いている。私はゼロです。

最前列だったので、講師の荒い息づかいが聞こえ、流れる汗が見えた。想像を絶する真剣さ。提案営業を理解させようとする講師の熱意、気迫がまともに伝わってきた。恐いくらいです。

「営業マンをきっぱりとやめよ」。何度も何度も言われているうちに、少しずつ意味が分かってきました。自分の営業方法を、お客さまの立場から眺め、よりよいものに改めていく決意です。どうもありがとうございました。

顧客の要望やニーズに応えるのでは「御用聞き営業」になってしまうとの講師の説明にドキッとした。私自身、提案営業に対する根本的な誤解があった。商品が本来持つ価値に、営業マンが創意と工夫を付加して差別化を図るのが仕事だと分かった。ズバリの的を射た指導に感心しました。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

タバコを吸う人と吸わない人で、8日間研修の理解度がまるで違ってくるのでは…。喫煙ルームでの番外レクチャーが素晴らしいヒントになる。

先生と出会えてよかった…。どれだけ営業が強くなったことか…。これで胸を張って、息子に事業を継承することができる…。(数年後、中小・創業社長との面談より)

講師の話はあまりに明快なため、分かった気持ちになってしまうのが怖い…。でも、これが実践できたら、間違いなく“断トツ”のトップセールスマンになれる。営業の極意を、ごく平明な言葉で教わりました。大事なのは、実際の仕事に生かし切ることですよ。教えを胸に頑張ります。ありがとうございました。

御社の忠告を、ちゃんと聞けばよかった…。営業担当者だけでなく、サービススタッフにも受講させるべきだった。失敗した…。ソリューションは、サービスがやったほうがいくらいですね…。おカネがかかるけど、もう1回やってもらおうかなあ…。(1回目2日間終了後、社長より)

いやというほど、提案営業を理解することができました。とくに提案書作成のスキルは、営業としての私の一生の財産になりそうです。どうもありがとうございました。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

壮大な1曲の音楽を聴き終えた気分です。夢のような8日間で、あっという間でした。

企業が市場から利益を獲得するうえで中核となる機能が「営業」であるが、いままで営業部門への教育を疎かにしてきた。私自身、経営者として猛省している。（社長・閉講挨拶より）

うちの研修で、これだけの人数が受講したものって、過去に例がないんじゃないかなあ…。ほとんど全員が聞いている…。これって、すごいことだよな…。（後日、大手・研修事務局との会合より）

上位2割の営業担当者の保有する商談ノウハウが、提案書という形で目に見えるようになった。これを全員が営業活動へ積極的に活用しない手はない。

和田先生、質問が難しすぎるよ。私、ぜんぜん答えられない。それにしても、あれは答えられないなあ…（研修休憩時、大手・社長が悔しそうに）

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

先生、厳しい。これって、10点満点の点数ですよ…。(添削2点の受講者からの質問より。こうした勘違いは数知れず)

決定権者に対し、提案の必要性や必然性を立証することの大切さを気づかされた。それができないと、潜在ニーズの掘り起こしによる「創注」は叶わない。講義内容を咀嚼し、自分の営業活動をもう一度振り返ってみたい。(受講者から研修事務局へのメールより)

十年一日、旧態依然の営業方法。ずっと長い間、何も進歩していなかった。(役員・挨拶より)

「提案書は重視するな。アウトプットにすぎない」「インプットを重視せよ。顧客理解がすべてだ」。この教えは、とてもショックでした。決定権者やキーマンとじっくり面談もしないで、自分が提案したいことを提案していましたから…。あ、それを「提案」と呼んではいけないと教わったばかりでした…。

「自社の営業を顧客と思わない製造がいる」。この指摘はドキッとした。単に営業が変わっても、提案営業は企業文化や組織風土として根づかない。「提案営業の導入は、マーケティング改革や事業改革、経営改革の断行に通じる」という主張が非常に新鮮だった。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

上層部があえて営業所を休業にしてまで、この研修を受けさせた意図が分かりました。ほんとうに参加してよかったです。ただし、仕事の十倍は疲れました。ヘトヘト！

研修の初めから終わりまで、耳の痛い話ばかり。値引き頼みの営業の事例では、講師の顔をまともに見られなかった。自分の営業方法が恥ずかしくなる、とても厳しい指摘でした。

当社の営業は、ほんとうにひどかった…。数年前と比べて、見違えるほどよくなりました。最近もお客さまから褒められたばかりです。（数年後、大手・専務との面談より）

受講者の数だけ、提案書ができた。これは研修の思いがけない効用だ。当社の重立った商談パターンはおおよそ網羅されている。営業の教材、商談の手本になるはずだ。（役員・講評より）

うちの会社案内は、大きく「ソリューション」を打ち出しているけど、いままで一人も分かっていなかったんじゃないか。だれにも教わらなかったし、一度もやったことがない。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

8日間の研修を仕込むのは、上層部や関連部門との調整などで、とても大変だった。しかし、われわれの苦勞が報われた。研修で一番喜んでいるのは、この私かもしれない。

日頃から自社の営業に感じていた疑問を、先生はことごとく払拭してくれた。

提案書作成で地獄の苦勞を味わい、やっと“本物”の提案営業を理解できた気がします。奥の深さにびっくり。本研修での学習を土台に「提案営業」を究めたい。

テルアポや飛び込みで苦勞していたので、この研修は非常に参考になりました。講義の端々にトップセールスマンの事例やノウハウが散りばめられていました。すごく楽しかったです。講師が長年やっている「営業実践大学」がよく生かされているなと感じました。

入社以来いろいろな研修を受けてきましたが、眠くならなかったのは、これが初めてです。聞きほれました。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

「営業を科学として捉え、技術として究めよ」。まさしく講師が私たちに語ったとおりの研修内容だった。プロ講師の力量にただただ感服しました。

冗談を言うときも真面目な顔のままなので、区別がつきにくい。

5年も業績が低迷していれば十分だ。それは従来の営業方法の敗北を意味する。部門長や拠点長は、いったい部下に何を指導しているのか。厳しい指摘でした。顔から火が出ました。

8日間コースで、決定権者へ論理の“筋”を通すことの重要性を刷り込まれた。自分なりに自信があったが、それを完璧に打ち碎かれた。「提案営業は、ロジカルシンキング、ロジカルライティング、ロジカルプレゼンテーション」という講師の主張が、よく分かった。

和田さんの研修、怖い。私、気が弱いんで、心臓がドキドキしますよ。（研修休憩時、営業部長が胸を手で押さえながら）

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

講師は当たり前のことを言っている。要は、営業として強い誇りを持ち、提案という高付加価値な商談を  
実践して、適正な利益を確保せよ。  
まったくその通りで、肝に銘じたい。

講師から「提案準備シート」の添削が戻ってきて、絶望的な気分になりました。めちゃくちゃ厳しいです。もう一度、顧客の上のほうに会って、情報収集からやり直さないとダメかもしれません。（研修事務局へのメールでの泣き言より）

講師から8日間、シャワーのように「提案営業」を叩き込まれた。しかし、頭だけでなく、心にも浸透させてしまうところが見事。提案のテクニック以前に、「顧客志向」の精神がもっとも大事だと認識しました。それにしても楽しい研修でした。

うちは、頭でっかちが多くて、手を焼いています。みんな、ちゃんと講義を聞いているかなあ…。すぐに分かっているみたいな顔をするでしょう…。先生の話は、きわめてシンプルで、非常に奥深い。理解しやすいので、実践できていると勘違いしなければいいんですけど…。それができていたら、すごいことですよね。（大手・教育部長との雑談より）

自分の提案書が、決定権者やキーマンに無力だと思い知らされた。「顧客先の役員会議をイメージし、ひりひりする緊張感のなかで予算を獲得できるかどうか検証しなさい」という指摘に、ぎゃふん。これではまったく通用しない。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

先生の研修を知ってから、ほかの研修が物足らなくなっちゃって…。困っていますよ…。(後日、大手・専務との面談より)

この業界は規制に守られてきたので、一般企業で働く人たちの現実とかけ離れている。当社の常識は、世間の非常識だ。とくに営業の面で、数十年の開きがある。はたして当社が自由競争下で生き残っていけるのか。本研修をきっかけに、全員が危機感と問題意識を持ち、今後の当社の営業を真剣に模索し、早急に確立してもらいたい。(役員・閉講挨拶より)

会社は提案営業の旗を振るだけで、具体的なやり方を教えてくれなかった。長らくもやもやしていたが、この研修で完全に吹っ切れた。和田創方式は素晴らしいカリキュラムだ。

「顧客理解と商品チェックの違いさえ分かっていない」「文書管理システムがない、は商品チェックだ。これを顧客理解と思いつくと、かならず文書管理システムを入れろと言いたくなる。それは、提案でなく推奨だ」。講師からボロクソに言われました。でも、それは私がずっとやってきた営業方法です。提案営業をまったく誤解していました。反省しています。

私自身、社員が作成した提案書を採点してみて、驚きを隠せない。うちの営業部員にこれほどの提案力があるとは、夢にも思わなかった。早く研修を実施すべきだった。ちゃんとした勉強の機会を与えてこなかったと、反省しきり。今後は社員の潜在能力を引き出してやりたい。(後日、社長への研修実施報告における会話より)

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

優秀な提案書はネット上に掲載し、営業マン全員が共有できるようにする。そうすれば商談で容易に使い回しが利く。これが営業部門のナレッジマネジメントだ。（営業部長・講評より）

私が部下に伝えたいと思いながら、うまく伝え切れなかったことを、先生がすべて代弁してくれた。それも非常に明確な言葉で…。脱帽です。

なぜ自分たちが提案営業研修を受けなければならないのか、不満だった。でも、納得した。要は、開発も製造も技術も、皆が“顧客”にフォーカスして判断し行動しなさいということ。工場の上も受けたほうがいいのでは…。

最近、親会社から最後通告を受け取った。親はやせ細ってしまい、子にかじらせるスネはないのだと…。ずっと下請けに慣れ切ったせいで、当社には専任の営業部隊も営業マンも存在しない。私の責任といえる。この危急の経営課題を解決すべく実施したのが、このたびの提案営業研修8日間コースである。先生の懇切丁寧なご指導のおかげで、顧客の開拓や注文の獲得に有効なスキルは身についたと喜んでいる。何とか創立以来の難局を乗り越えられる自信が湧いてきた。役員と社員を代表して、先生に厚くお礼申しあげる。（社長・閉講挨拶より）

この講師はニコニコしながらチクチクやる。インストラクションが考え抜かれている。しつこさといやらしさの演出が見事というほかにない。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

「その人が営業として正しい学び方をしているかどうかは、心が外に向かってどれくらい開かれているかを見れば分かる」。先生はさらっと言いましたが、めちゃくちゃしびれました。

一昨年、名刺が「ソリューション営業部」になりました。これって、営業方法を変えるという意味だったんですね。「ソリューションセールス」が何なのか、初めて説明を受けました。

提案営業の研修で、“度胸と足腰”の重要性を叩き込まれるとは、想像もしなかった。「ソリューションは、顧客、それも上とのリレーションがあって、ようやく成果が上がる」。とにかく関係づくりを疎かにしがちな自分への戒めとしたい。

真の「提案営業」を教えていただいた受講者はもとより、私ども事務局としましても目が覚める思いであります。「量から質への転換」と口に出しておりましたが、実態はバブル期の売り手優位の“推奨営業”を繰り返すだけであり、指導法の改善や具体的な打開策に何ら着手することなく、社員各位に苦しい思いをさせていたことを気づかされ、深く反省しております。（研修終了後、役員からの長文の手紙より）

面白くてためになる。この研修のための言葉だと思います。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

講師が指摘するところの「売る技術」は確かに存在する、そう感じました。

苦しい研修だった。とくに「提案書審査」が辛かった。自分なりにプレゼンテーション資料をつくり慣れているつもりだったので…。こんな惨めな点数をつけられたのは生まれて初めて。ものすごく落ち込んでいます。眠れそうにありません。

先生、いまの話はよかった。サービスや技術の連中は、営業なんて自分たちに無関係だと思っていますから…。横から、彼らの目つきが変わったのが分かりましたよ。（研修休憩時、社長との雑談より）

「つきあってください」「買ってください」を全面禁止にする。ほんとうにその通りです。飛び込みや新規開拓のコツをつかんだような気がします。来週から早速チャレンジしてみます。

私が社長になれたのは、和田さんのお陰です。ありがとうございます。これから一杯いかがですか。（翌々年の面談より。社長、専務、常務、役員など、こうした言葉と誘いは数知れず）

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

提案営業のセオリーやノウハウもそうですが、営業にとって一番大切なものを授かった気がします。私に大きな勇気を与えてくれた研修でした。

事務局がよくこれだけの講師を探してきたものと驚いた。当社の営業研修で、間違いなく最大のヒットである。営業推進部をほめてあげたい。（役員・閉講挨拶より）

これまで自己流で必死に頑張ってきたが、営業成績を伸ばせなかった。やみくもに足で稼ぐのではもう限界だと悟りました。先生の教を自分の営業方法に謙虚に取り入れてみます。

当社では顧客への「ソリューション」を推進しているが、その意味と役割をよく理解できた。

営業本をかなり読んできたつもりなのに、和田さんの質問にほとんど回答できないと話したら、そんなつまらない勉強はやめなさいと言われた。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

論理的な説明に具体的な事例が織り込まれていて、提案営業が何か、頭にしみ渡りやすい。大口商談に役立つ実践スキルを身につけられたのも大きな収穫だ。

講義や事例を聞きながら、当社の営業体制の古さ、営業手法の遅れに愕然とした。なるほど、数年来の業績伸び悩みも当然だと思った。責任を痛感している。（営業部長・挨拶より）

一番、厳しい指摘。「営業担当者は、顧客をちょっと知っているくらいで、情報収集ができていないと思ひ込んでしまう」「顧客理解ができていってよいのは、顧客の“課題”を明確化できている場合だけである」。提案準備シートのワークショップで、自分の愚かさを思い知らされました。辛くて帰りたいかったです。

和田創方式の提案書フォームは、営業活動に限らず、いろんな局面で使える。上層部や他部門に働きかける場合に最適ですね。今後、うちの「提案制度」は、このフォームを用いるように統一します。（研修終了後、大手・役員との雑談より）

「当社の最大のライバルは\*\*社です。先生に研修の依頼があっても、ここだけは断ってほしいのが…」。（受講者・質問より）

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

研修で受講者に教えていることを、そのまま実践している先生の姿に敬服します。（役員から私へのメールより）

私は営業管理者と営業担当者を兼務しているが、この研修は両方の立場から有益だった。いま注目の部下のコーチング、営業活動のプロセスマネジメントに関して学べたのもうれしい。

すごい役に立ちます。時間を忘れるほど楽しかった。営業マン全員が聞くべきと思います。

この研修で、和田先生から“フルコース”の提案営業を教わることができました。これからは顧客や案件に応じ、自分なりに“濃淡”をつけて実践していくつもりです。（提案書審査最優秀者・決意表明より）

いまの当社の提案力で、ライバルとの戦いに勝っていけるのか。経営者としての危機意識から急ぎよ実施したのが、この提案営業研修である。（社長・挨拶より）

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

講師がやっている営業実践大学の  
トップセールスマンの事例がふんだ  
んに盛り込まれていて、非常に参考  
になる。すごく得した気分です。

いやあ、まいった。私、社内講師  
ですが、カリキュラムもインストラ  
クションも完璧ですねえ。プロ講師  
にホント、敬服します。（研修休憩  
時、受講者との雑談より）

「提案営業では、提案より“営  
業”が大事に決まっている」と言わ  
れ、あ然とした。「ここを勘違いす  
ると、机にへばりつく」。耳の痛い  
指摘でした。

うちの営業会議は責任追及の修羅  
場になっていた。「結果をとにかく  
言っても、売り上げは変わらない。  
結果をもたらす過程＝営業プロセス  
をきちっと追いかけてよ」。講師の助  
言を生かし、営業会議を明るい生産  
的なものへ変えていくつもり。確か  
に、出てしまった結果に対して上司  
ができることは、部下をほめる・叱  
るのいずれかしかない。

「講師が何でも知っていると思う  
のは、美しい誤解だ」と謙遜してい  
たが、休憩時間にぶつけた質問に対  
し、すべて即答した。いやになるほ  
ど明快。

## 受講者の声、声、声…

※アンダーラインは和田創による。

プロセスマネジメントの本質と、営業管理者の仕事を、これほどシンプルに理解させられる講師はいないのであるのでは？

和田さんの公開セミナーはすごいですね。感動しました。うちに提案営業は必須と再認識しました。でも、和田さんにお問い合わせすると、社内講師の仕事がなくなってしまうので…。(大手・役員への表敬訪問より)

業績低迷に苦しむ当社にとって研修費用の捻出は大変だったが、決断してよかった。大口商談が決まり、元が取れてしまった。先生のおっしゃった「研修を教育投資でなく、営業投資と位置づけよ」の意味が、実感として理解できました。(研修終了後、役員との面談より)

自社のセールスマンの立場を離れて、顧客の購買コンサルタントの役割に徹する。そのくらい思い切って発想を転換しなければ、とても売り上げ向上など望めない。不況下、講師の渾身の一言が、胸に響いています。顧客とじかに接する営業担当者として同感です。