

解説: 社会的学習理論アプローチ

関係構築

真の問題を把握する力

問題を適切に対処する力

(関係を作る力)

CLが訴えた(CL視点の)主要な問題共有

- ・営業として頑張るしかないと思うが私にできるか

CLが訴えた問題以外(CC視点)の問題把握

- ・会社が異動を決めたのであれば(例外はあるが)基本はやれると思っているし、やれないのと分かれば配置換えをする
- ・営業は全く分からないと言っているが、15年間営業のサポートをやっていて知っていることも多いはず(営業のモデルも周りにたくさんある)

何を目標に

- ・営業でやるにはどうすればいいか、手がかりを手に入れる。

どんな方策を実施

- ・モデルを探す
《話を聞く為に》
営業事務から営業に行った人
→声をかけやすい人で営業どうやってやれるか参考になりそうな人
→営業で秘密を話せる人
《話を聞かなくても観察でも手がかりになると気付く》
- ・サポートの活用を教える
自分の弱みを手伝ってもらい代わりに自分の強み(コミュニケーション、フロー理解等)とパーターすることで乗り越える方法もある
- ・営業で頑張ってもどうしてもうまくいかない場合の対応アドバイス(モデリングも同様に役立つ)

面談の結果 (価値・変化)

- ・身近な営業を今までと違った視点で観察するという方法もあるとちょっと思う
- ・製造現場から営業に移ってきた人の苦労話を聞く(ことも役立つ)
- ・まわりの営業やお客様も営業なのでお手本になる人けっこういる
- ・営業ちょっとできそうな気持が、ホントにできるか分からないけど、少し思えるように感じてきた
- ・お客様の営業マンの性格なもの理解していることは今後の営業の役に立ちそう

(関係維持)