

## 【営業ノウハウガイドブック公開】

商談の成約率は「才能」ではなく「習慣」で決まる。

ソフトブレイン、「トップセールスが実践する『商談の基本習慣』と改善アクション 10 選』を無料公開

企業競争力向上のための CRM/SFA である esm(e セールスマネージャー)を提供するソフトブレイン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文、以下「ソフトブレイン」）は、営業パーソンの成約率向上を支援する最新ノウハウ資料『トップセールスが実践する『商談の基本習慣』と即効改善アクション 10 選』を無料公開いたしました。「努力しているのに報われない」と感じている営業パーソンの陥りがちな 10 個の「課題」を特定し、トップセールスの視点に基づいた具体的な改善策をステップ形式で解説しています。



### ■ガイドブック ダウンロード URL

<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/business-negotiation-improvement-23392>

### ■公開の背景

昨今の営業現場では、インターネットや生成 AI の普及によって、顧客が自身で手軽に情報収集や比較検討ができるようになったため、単なる「製品説明」や「御用聞き」では、顧客の期待度を上回ることが困難になっています。何とか成果を出そうと、「訪問件数の増加」や「顧客向け資料作成の品質向上」といった努力はしているものの、成果に至らない営業パーソンの数も少なくありません。いま、求められているのは、顧客の経営課題を理解、深堀りし、提案採用後の「未来の姿」を具体的に提示できるプロフェッショナルな商談スキルです。しかしそのスキルは「才能」によって得られるものとあきらめていませんか。

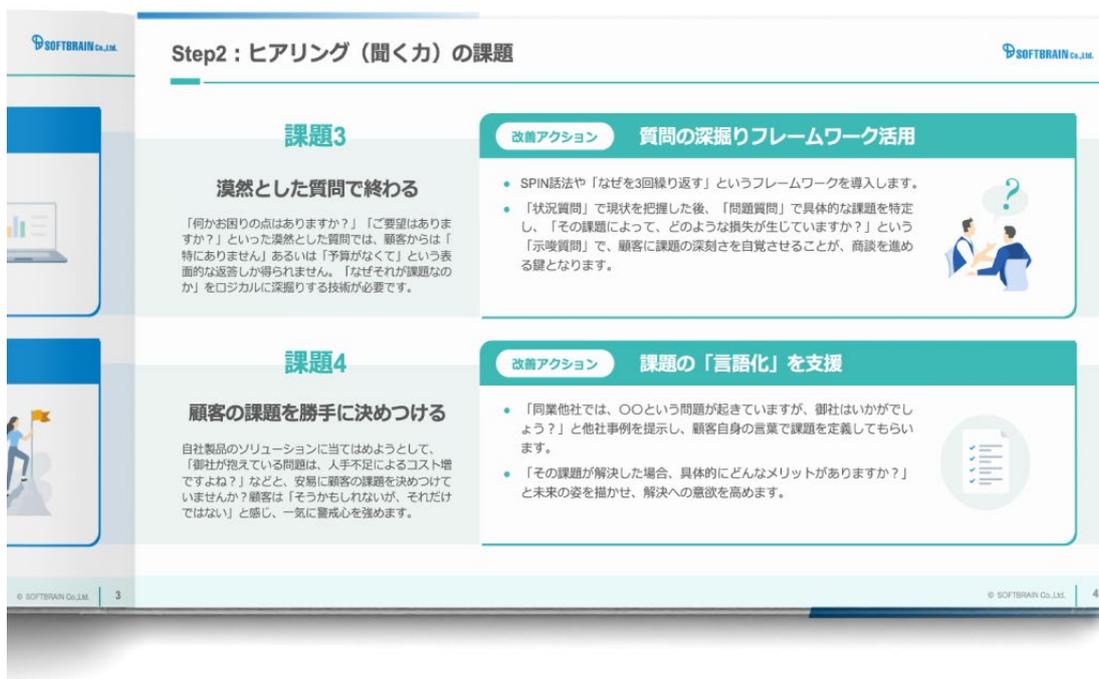
本資料は、自身の頑張りや成果に直結せず、営業活動に行き詰まりを感じている方から、営業組織の属人化を解消し、チーム全体の成約率を底上げしたいマネージャー層の方に向けて作成しました。

成約率の差は才能の有無ではなく、日々の習慣とアプローチ方法の差に過ぎません。無意識のうちに陥りがちな「商談ゴールが曖昧」「顧客に宿題を残しすぎる」といった 10 個の課題を特定し、それを回避するための具体的なアクションを本書では解説します。根性論に頼らないプロフェッショナルな営業スタイルを実現するためのガイドとして、ぜひご活用ください。

## ■コンテンツの概要

1. はじめに
2. Step 1：商談前の準備不足と心構えの欠如
3. Step 2：ヒアリング（聞く力）の課題
4. Step 3：提案・プレゼンテーションの落とし穴
5. Step 4：クロージングと意思決定のサポート
6. Step 5：商談後のフォローアップ
7. おわりに
8. CRM/SFA 顧客管理システム/営業支援システム「esm」紹介

## ■ガイドブック抜粋



## ■ガイドブック ダウンロード URL

<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/business-negotiation-improvement-23392>

## ■ソフトブレン「esm(eセールスマネージャー)」について



ソフトブレンは、1999年8月に国内初のCRM/SFAを発売以降、マーケティング・セールス・アフターサービス等すべての顧客接点業務を変革へと導くソリューションを、ITとサービスの両面で提供しています。直近では、AIの力を活用することで、現場担当者の業務負担を軽減する新機能などもリリースしています。

高機能なCRM/SFA「esm(eセールスマネージャー)」を中核に、MA(マーケティングオートメーション)ツールの「esm marketing」、アフターサービス向けマネジメントツール「esm service」の導入実績から得られた

顧客接点プロセスマネジメントの実践的なノウハウを持っています。それらを組み合わせた課題解決ソリューションをご提供し、お客様の生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けています。

「esm(eセールスマネージャー)」は、業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能です。営業プロセスの見える化、測る化、改善を通じた「プロセスマネジメント」の実現によって、業務効率化と売上利益向上につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,500社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのカスタマーサクセスサービスなどお客様のニーズにあったサービスを提供し、定着率は95%※となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※ 弊社顧客支援チーム実績より

## ■ソフトブレイン株式会社について

会社名：ソフトブレイン株式会社

所在地：東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階

代表者：代表取締役社長 豊田 浩文

設立：1992年6月17日

URL：<https://www.softbrain.co.jp>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先



広報マーケティング部 秋元 絢子（あきもとあやこ）

東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階

TEL：03-6779-9800 FAX：03-6779-9310

Mail：[press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)