

はじめに

会社員の「売る仕事」って、 どんな仕事？

会社員のなかでも特に多いのが、
営業職や販売職などの「売る仕事」

私たちの生活は、さまざまな物やサービスによって成り立っています。毎日口に
する食品や飲み物、日常生活に使う
洗剤や歯ブラシ、家にあるテレビや冷蔵庫、
学校で使う教科書や文房具、休日
に楽しむ映画や外食、スマホのアプリや
インターネットサービスなど、例を挙げ
ればきりがありません。これらの物や
サービスを生み出し、私たちに提供して
いるのは、会社（企業）です。
身の回りの多くのものは、会社がつく



り、売っています。そして、私たちはそ
れらをお金で買って暮らしています。
会社は、よりよい物やサービスを提供す
ることで、利益を上げるとともに、私た
ちの暮らしを豊かにしているのです。

会社の一員として働く人のことを「会
社員」といいます。ひと口に会社員と
いつても、その仕事内容はさまざまで
す。なかでも、自社の商品やサービス
を「売る仕事」に就く人が、最も多くの割
合をしめているといわれています。

どんなによい商品をつくっても、
売らなければ利益は出せない！

会社が販売する物やサービスをまと
めて「商品」と呼びます。会社の目的は、
商品売って利益を上げること。人の
役に立つよい商品をつくることはもちろ
ん大切ですが、利益を上げるには、商品
を売ることが必要です。だからこそ、営
業職や販売職など「売る仕事」にたずさ
わる会社員が数多く存在するのです。

営業職は、個人のお客さまや取引先
の会社などに、自社の商品の魅力を伝
えたり、活用の仕方を提案したりして、
購入や契約につなげます。販売職は、
お店に商品を買いに来たお客さまに対
して、接客や販売をする仕事です。ま
た、商品をたくさん売るための作戦を立
てる営業企画という仕事もあります。
「売る仕事」は、会社の利益に直接貢
献する、じつに重要な仕事なのです。



Part 1

「売る仕事」の一日を見て！ 知ろう！

はじめに 2

会社って、どんなところ？ 8

会社員って、どんな仕事？ 9

会社にはどんな仕事があるの？ 10

営業のいろいろな手法 12



11:00	コラム	「売り方を考える」仕事 営業企画は	25
9:30		市場分析	24
8:30		出社、情報収集	23
		菓子メーカーの営業企画職の一日	22
	コラム	着工後も続く お客さまとのおつき合い	21
19:00		終業	20
18:00		片づけ、翌日の準備	20
15:00		モデルハウスでの接客	18
		電子部品メーカーの営業職の一日	30
	コラム	計画通りに 売上を上げることが重要！	33
9:30		チームミーティング	32
9:00		出社、予定の確認	31
		小売店を盛り立てる 販促物やイベント	29
	コラム	資料の作成	27
13:00		終業	28
11:00		プランの相談	16
10:00		出社、チームミーティング	15
		店舗の視察	28
		住宅メーカーの営業職の一日	14
		お客さまとの打ち合わせ	17
		社内のおさまさまな 部署とも連携	37
18:30		終業	36
17:00		打ち合わせ内容の整理	36
14:00		お客さまとの打ち合わせ	35
11:00		打ち合わせの準備	34

目指せ！「売る仕事」 どうやったらなれるの？

- 「売る仕事」に就くには、どんなルートがあるの？……………50
- 会社員になるための試験って、どんなもの？……………52
- 「売る仕事」に関係することを学ぶには？……………54
- 「売る仕事」に向いているのはどんな人？……………56
- 中学・高校でやっておくといいことはある？……………58
- 「売る仕事」で働く人って、どのくらいいるの？……………60
- 「売る仕事」の業界ごとの特徴は？……………62
- 会社員にもいろいろな働き方があるの？……………66
- 「売る仕事」でキャリアアップするには？……………68
- 収入はどのくらい？ 就職はしやすいの？……………70
- 「売る仕事」は、これからどうなっていく？……………72
- 「売る仕事」の職場体験って、できる？……………74

インタビュー編

いろいろな会社の「売る仕事」

- INTERVIEW ① 小売業の会社で働く販売職……………38
 - INTERVIEW ② IT企業で働く営業職……………40
 - INTERVIEW ③ 旅行会社で働く営業企画職……………42
 - INTERVIEW ④ 自動車販売会社で働く営業職……………44
 - INTERVIEW ⑤ 産業用装置メーカーで働く営業職……………46
- もっと！
教えて！「売る仕事」……………48



※この本の内容や情報は、制作時点(2024年7月)のものであり、今後変更が生じる可能性があります。

Part
1

「売る仕事」の 一日を 見て！ 知ろう！

住宅メーカーの営業職、
菓子メーカーの営業企画職、
電子部品メーカーの営業職、
それぞれの一日に密着！

お客さまとじかに接するビジネスの最前線！

営業のいろいろな手法

個人のお客さまや取引先の会社に、自社の商品を提案して売りこむ営業の仕事。

その手法やお客さまへのアプローチの仕方は多様です。

代表的な手法を紹介します。

● アポイント営業

自社の商品やサービスに興味をもってくれそうな個人や会社に、電話やメールで連絡をとって、約束をとりつけたうえで訪問し、営業活動を行います。新規のお客さまを開拓する、最も一般的な手法です。

● ルート営業

すでに取引のあるお客さまを定期的に訪問し、関係を深めていくなかで、新商品の情報を提供したり、ほかのニーズ(需要・要望)がないか確認したりして、新たな契約につなげていく営業の手法です。

● 飛びこみ営業

事前に連絡せずに訪問して、新規のお客さまを開拓する営業の手法です。突然訪問するため、相手は話を聞く態勢ができておらず、商品に興味をもってもらえるとは限りません。高いコミュニケーション能力が求められます。



● インサイドセールス

電話やメール、web会議システムなどを使って、直接対面することなく営業活動をする手法です。時間や場所にしばられず、効率のよい営業活動ができます。また、海外など離れた場所のお客さまにもアプローチすることができます。



● 反響営業

自社の商品について大々的に広告や宣伝をし、興味をもって問い合わせをしてきた人に対して営業活動を行います。インターネット、テレビやラジオ、ダイレクトメールなどを使った広告・宣伝にお金はかかりますが、対象に関心のある人にしぼれます。

● カウンターセールス

お店の窓口であるカウンターで、来店したお客さまに対して、商品の案内や提案を行い、契約につなげる営業手法です。代表的な例は、旅行会社、不動産会社、自動車販売会社などの営業です。

？ ミーティングでは
どんなことを話すの？

おはよう
ございます！



10:00

出社、 チームミーティング



最近、キッチンと
ダイニングテーブルを
横並びにレイアウトしたい
という注文が増えていて、
先日も…

ミーティングでは、最近多い要望やお客さまからよく聞かれること、受けたクレームなど、それぞれが営業活動で得た情報を共有。流行やニーズをキャッチして、仕事に生かします。

毎週月曜日には朝礼とチームミーティングがあるので、始業時間の10時少し前に営業所へ出社します。朝礼は、営業担当だけでなく、設計担当、工事担当など、営業所のメンバー全員が参加。全体への連絡や契約成立の報告などが行われます。

そのあとは、各担当に分かれてミーティングを行います。営業グループでは、それぞれ1週間の予定を報告して、土日にモデルハウス(18ページ)にいる担当を決めたり、お客さまから要望の多い間取りや設備など、住宅に関する情報を共有したりします。

住宅メーカーではたいいてい、1組のお客さまを1人の営業職が担当します。そのため、営業職同士でゆっくり話がができるミーティングは貴重な時間。新しい情報を収集するだけでなく、仕事で困っていることを相談し、アドバイスをもらうこともあります。

営業職のチームミーティングでは
予定の報告や情報交換をします



ONE DAY

住宅メーカーの 営業職の一日

取材に協力してくれた会社員

浅海 郁衣さん(27歳)

三井ホーム株式会社
千葉注文住宅営業部
営業グループ(第三)

Q どうしてこの仕事に
就いたのですか？

高校生のとき、吹奏楽部の活動を通して、いろいろな人とふれ合うなかで、「将来は人と深くかかわる仕事がしたい」と考えるようになりました。なかでも、生活になくはない「住宅」にかかわる仕事に興味をもち、大学は「ライフデザイン学科」へ進学。住宅メーカーへの就職を目指しました。

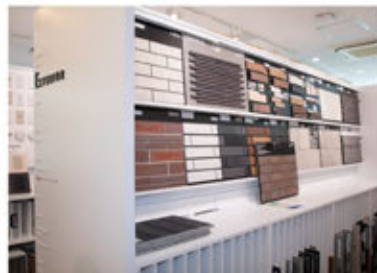
Q この仕事の
おもしろいところは？

いろいろありますが、細かいマニュアルがないところは、この仕事の魅力の一つです。プランを提案するときも、お客さまの性格や趣味をふまえて、設計図のほかにも模型やイメージ動画をつくるなど、自分なりにくふうできることがたくさんあります。その結果、お客さまに喜んでもらえたときは、この仕事をやっていてよかったと思います。

ある一日のスケジュール

- 10:00 出社、
チームミーティング
- ▼
- 11:00 プランの相談
- ▼
- 12:00 昼休み
- ▼
- 13:00 お客さまとの
打ち合わせ
- ▼
- 15:00 モデルハウスでの
接客
- ▼
- 18:00 片づけ、翌日の準備
- ▼
- 19:00 終業

？ お客さまとの
打ち合わせで
何を決めるの？



営業所はショールームをかねていて、トイレや洗面台、とびらや玄関ドア、床材や外壁材など、さまざまな住宅資材の見本がそろっています。

キッチンの引き出しは、最近このような家具風のデザインが人気です



イメージをより具体的にするために、お客さまに設備や素材の見本を見ていただくことも。

13:00

お客さまとの打ち合わせ

11:00

プランの相談

？ 家を売るときに
最初にするのは？

リビングをもう少し大きくできないでしょうか？



設計士

お客さまの期待を超えるプランになるよう、設計士とアイデアを出し合います。



プランの一例。外観のイメージは、コンピュータグラフィックスで作成します。

作成したプランをもとに、お客さまと話し合いながらプランを修正していきます。キッチンや浴室などの設備、窓やとびらの種類、壁紙や床材、外壁や屋根の材料など、あらゆることを決めていくため、物件にもよりますが、3〜4か月の間に10回ほど打ち合わせをします。内容によっては、設計士やインテリアコーディネーターが中心となって行う打ち合わせもありますが、必要に応じて営業担当も同席し、お客さまの相談に乗ります。

特に多いのが、予算に関する相談です。限られた予算のなかで満足のいく家を建てられるように、お客さまの理想のイメージを十分に聞き出したうえで、「この部分の面積を少し減らすだけで予算がぐっとおさえられますよ」「予算内でこんなデザインにもできます」など、前向きな提案をして、家づくりを楽しんでもらえるように心がけています。

予算もふまえて、室内や外装などあらゆることを決めていきます

家の購入を考えているお客さまには、まず「プラン」を提案します。プランとは、部屋の大きさや配置を表す間取りや、外観のデザインなどの設計案のことです。

プランを作成するのは、建築士の資格をもった設計士です。「リビングは1階に」「デザインはナチュラルな雰囲気で」など、お客さまの希望を設計士に伝え、それらをもとにしたプランを作成してもらいます。そして、お客さまの希望が反映されているか、改良できるところがないか、さらに検討します。

設計士と意見を出し合いながらプランを作成していくには、営業職であっても建築の知識が必要です。入社後数年間は、定期的に社内での研修がありますが、細かいことは仕事をしながら学んでいきます。わからないことはその都度、上司や設計士に確認して、一つひとつ覚えていくことが大切です。

お客さまの希望を聞き出して、それに合わせた設計案を作成

INTERVIEW ①

小売業の会社で働く
販売職



榮 まひろさん
株式会社キディランド
大阪梅田店

Q3 なぜこの仕事に就いたのですか？

好きなものにかかわる仕事がしたいという思いから、この会社を選びました。キディランドには学生のころからよく行っており、さまざまなキャラクターに囲まれる空間がとても好きで、自分もその空間づくりにたずさわりたいと感じたのがきっかけです。大学生のときに、キャラクターショップでのアルバイトで、自らお客さまに話しかけてコミュニケーションをとったり、店頭でのイベントにたずさわったりした経験から、好きなものをお客さまと共有する楽しさを知り、人とかわる仕事を続けたいと考えるようになりました。

Q1 どんな仕事をしているのですか？

キディランド内にあるスヌーピータウンショップで、生活雑貨やぬいぐるみ、洋服など、ありとあらゆるグッズを販売しています。どの商品を販売するか決めてメーカーに発注し、どうすればお客さまに商品を見てもらえるか考えて売り場を作成。日々、売り上げ目標を達成できるよう業務にあたっています。そのほかに、アルバイトスタッフの教育、伝票やシフトの作成などの仕事もあります。

来店するのは、10代から70代くらいまでの幅広いお客さまです。最近では海外の方も多いため、桜など和柄の日本らしい商品もそろえています。

Q2 おもしろいところややりがいは？

自分が売り場のレイアウトを考えて出した商品が売れたときに、やりがいを感じます。スーパーやコンビニのように、日常的に使うものをあつかうお店ではないため、ただ商品を出しているだけでは売れません。どの商品を、どの場所で、どのように展開するか考え、日々売り場づくりを行っています。そのように考えて出した商品がお客さまの目にとまって購入していただけたとき、お客さまを楽しませる店舗づくりができたことに喜びを感じます。売上にもつながるため、自分自身も楽しんで業務を行っています。

お店で商品売る店員さんも、会社員なの？

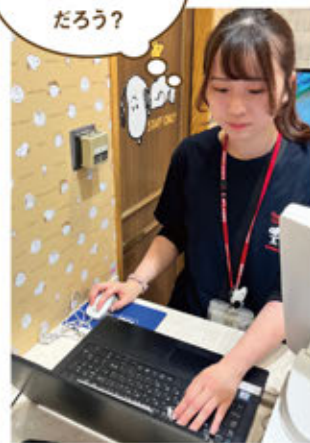
お店には、個人が経営しているものと、会社が経営しているものがあります。会社が経営しているお店で働く店員は、その会社の社員なので、会社員という立場です。ただし、パートやアルバイトとして働く店員のことは、会社員とはいえません。お店では、会社員の立場で働いている店員が、発注やシフトの作成など責任のある仕事を担当するのが一般的です。

商品の発注のようです。売り場の品数や売れ筋を確認しながら、小型の端末で注文を入力します。



先週の発注数だと売り切れてしまったから、今週は増やしてみよう

昨日の売上はどのくらいだろう？



出勤したらまず、パソコンでメールと昨日の売上をチェックします。

ありがとうございます！
またお越しくださいませ



またお店に足を運んでもらえるよう、接客するときはいつもお顔を心がけています。

Part
2

目指せ！「売る仕事」
どうやったら
なれるの？

もっと！ 教えて！「売る仕事」

A 規模の大きな案件を受注でき、やりとげたときは、とても充実感があります。先輩から担当を引きついだお客さまとの間で、コミュニケーションを密にとって信頼関係を深めるなかで、新事業向けに自社の製品とサービスを導入いただいたことがありました。導入規模が大きく複雑な案件で、とても苦勞しましたが、営業力の向上と達成感を得ることができ、よい経験となりました。
(20代・営業職・男性)

Q1

この仕事に就いて
よかったと
思ったことを
教えて！

A 自動車販売の仕事をしていますが、産休・育休から復歸した際に、たくさんのお客さまが、「おめでとう、おかえりなさい、待ってたよ」というお声をかけてくださったこと、出産祝いにプレゼントをくださったことは、とてもうれしかったです。自動車を購入していただいたことをきっかけに、人間関係が育まれていることを実感しました。
(30代・営業職・女性)

Q2

営業や販売の仕事で、
大変なこと、
苦勞したことを
教えて！

A こちらの不手際でお客さまからクレームを受けるなど、トラブルが起こったときの対応は、とても緊張します。対面ではなく電話で対応するケースが多いため、顔が見えない分、ふだん以上に気をつかいます。お客さまの気持ちや状況をよく理解したうえで、ていねいな謝罪をすること、トラブルの内容や対応についてまわがった説明をしないことなどに気をつけて、信頼を回復できるように努めています。
(20代・販売職・女性)

A 先進技術など、自社製品に関連する最新情報や知識を常にインプットしなければならないことが大変です。技術は日進月歩なので、お客さまの信頼や期待に応え続けるためには、より多くのことを勉強していく必要があります。日々痛感しています。一方で、新しい知識を身につけることに楽しさも感じています。同じ部署のメンバーと勉強会を実施するなど、一丸となってレベルアップをはかっています。
(30代・営業職・男性)

?

「売る仕事」に就くには、どんなルートがあるの？

大学を卒業していたほうが
選択肢は多くなります

営業職や販売職といった「売る仕事」に、特別な資格は必要ありません。会社に就職して、営業や販売を担当する部署に配属されれば、だれでも「売る仕事」に就くことができます。

ただし、大学へ進学したほうが、就職

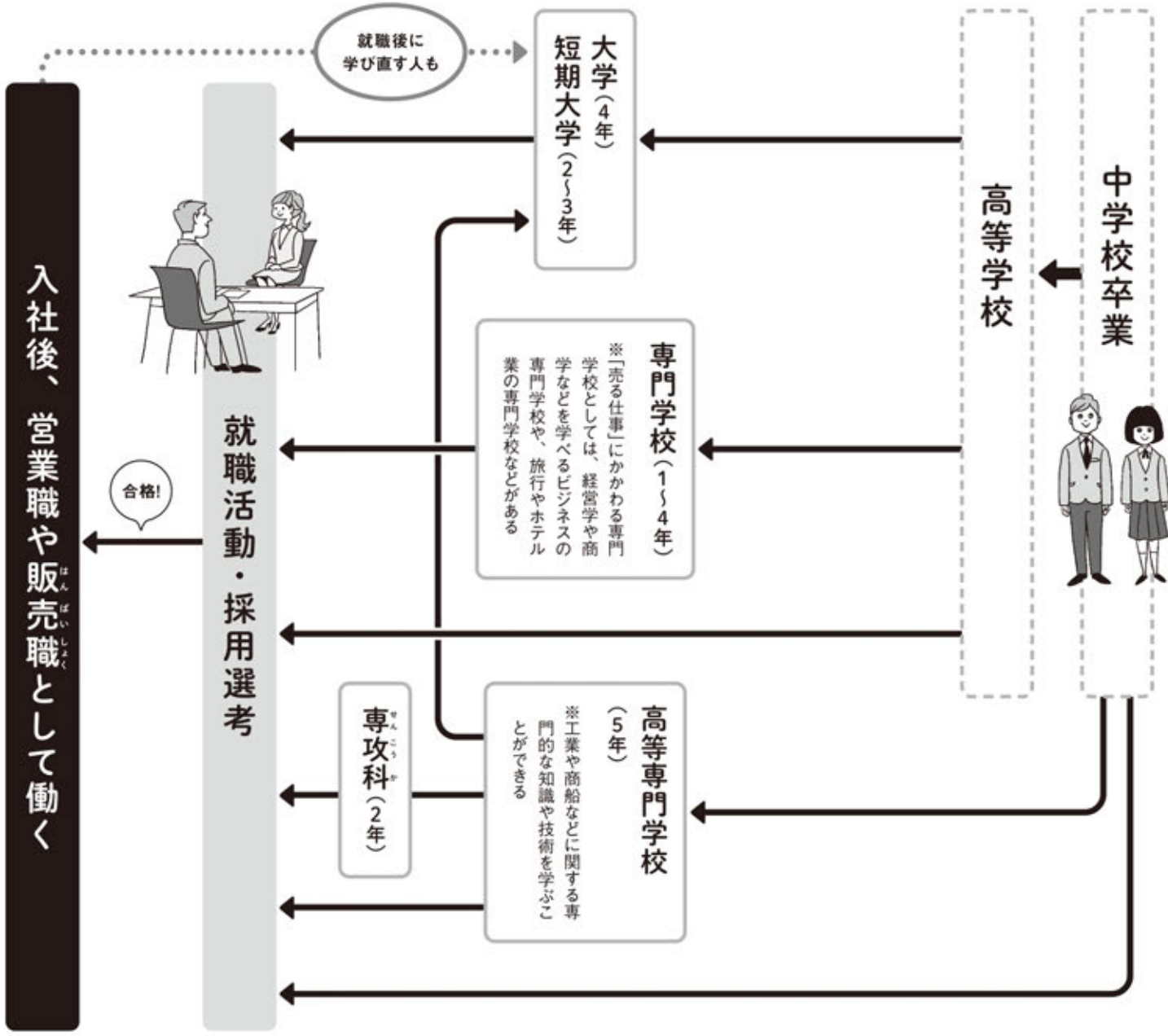
先の選択肢は増えます。採用選考の際に、

大学卒業の学歴を求める会社が多いからです。なかには、高等専門学校(高専)卒業を、大学卒業と同等の学歴としてあつかう会社もあります。高専では工業系の知識や技術を学べるため、卒業後は技術職への就職が多いですが、専門知識をいかしながら営業職として働く人もいます。

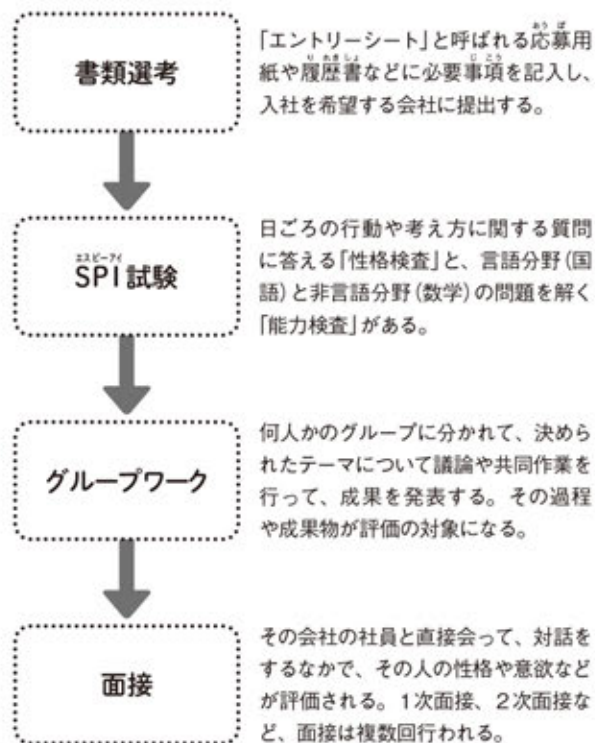
高校卒業後、専門学校で学んでから就

職するというルートもあります。

なお、中学や高校を卒業してすぐに就職し、「売る仕事」で活躍する人もいます。営業職や販売職は、仕事の成果が売上や契約数という数字であらわれるため、個人の能力や成果がわかりやすく、成果を上げれば高く評価されます。そのため、能力があれば高く評価され、活躍できるという一面もあるのです。



一般的な採用選考の流れ



SPI試験では、中学1～2年レベルの国語や数学の問題が出る。今のうちにしっかり勉強しておこう！



面接では、学生のときがなかったこと、その会社を志望した理由、自己PRなどを聞かれることが多い

書類選考のあと、筆記試験と面接を行うのが一般的。会社の採用選考は一般的に、「書類選考」「筆記試験」「面接」の順に行われます。それぞれの選考で合格した人のみが、次の段階に進むことができます。

試験や面接の内容は会社によってちがいますが、筆記試験については多くの会社がSPI試験という適性検査を行っています。その人の性格や基礎的な知的能力などを調べる簡単なテストです。面接では、面接官と対話する方法だけでなく、グループワークが行われることもあります。

そのほかに、「インターンシップ」を行う会社も増えています。これは、学生が実際に会社で仕事を体験したり、働く人から話を聞いたりとできる機会を設ける制度です。最近では、通常の採用選考とは別に、インターンシップに参加した人のなかから新入社員を採用する会社が増えています。

会社の情報を集めるには？

大学のキャリアセンターで調べる

各大学にあるキャリアセンターでは、相談員に卒業後の進路や就職活動について相談したり、社員を募集している会社の情報を調べたりすることができます。



インターネットで調べる

インターネット上には、学生の就職活動を支援するための情報や機能が集まった「就職情報サイト」がいくつもあります。業界や会社についての情報や採用情報などを調べたり、社員募集に応募したりすることができます。

まずやるべきことは情報収集。働きたい会社を見つけます

「売る仕事」に限らず、会社員になるためには、それぞれの会社が行う採用選考を受けて、合格しなければなりません。

まず必要なのが、業界や会社の情報を集めることです。業界とは、世の中にある会社を事業内容によって分けた区分のことです。例えば、自動車業界、食品業界など、さまざまな業界があります。自分が興味のある業界で社員を募集している会社を探し、一社一社、業績や働きやすさなどの情報を集め、自分が働きたい会社を選ぶのです。

業界や会社にかかわる情報は、インターネットの就職情報サイトや書籍、大学のキャリアセンターで調べることができます。

？
会社員になるための試験って、どんなもの？