



トリコロールプロモーション 株式会社

〒144-0051
東京都大田区西蒲田 2-8-9 1F
URL <http://www.tricopromo.co.jp/>
MAIL info@tricopromo.co.jp

Company data

代表取締役 野上 法男

大卒後、大手システム機器販売会社に就職。一部上場企業を相手に、新規開拓営業としてキャリアを積み、その後に移った世界最大手のIT企業でも営業として活躍。それらのスキルをさらに飛躍させるべく2015年、集客支援・営業支援活動およびコラボレーションサイト「コラボランドドットコム」の運営を業務の柱とした、トリコロールプロモーション株式会社を設立。

Personal data



人の心を知る高い営業スキルで 店舗や企業の“価値向上”を追求

杉田 さっそくですが、まずは御社の事業内容についてお聞かせください。

野上 店舗や企業の集客支援や売上UP支援、営業代行などを手がけています。私は今まで主に大手の外資系企業にて約20年間、営業として様々な経験をしてきました。そのなかで“顧客視点の大切さ”を本当の意味で学ばせて頂き、そのスキルを身に付けることができました。そこで培ったノウハウや知識を活かすことで、お客様の利益や喜びに繋がるような活動を事業の柱としています。

杉田 長きにわたり営業職として実績を積み重ねただけに説得力がありますね。そんな野上社長が考える、成功できる営業の秘訣とは？

野上 個人的な意見ですが、営業に最も大切な資質は「聞く力」だと思います。一般的に「営業＝話すこと」で、

話術に長けた人が優秀な営業というイメージがありますよね。しかし、例えばお客様にカタログを見せながら流暢な言葉で商品の説明をするよりも、お客様の話に真摯に耳を傾けながら、その方の置かれている状況をしっかり把握する理解力のほうが、営業として大切な資質だと考えています。それが顧客視点に立つ第一歩であり、最も大切なことではないでしょうか。

杉田 確かに後者のほうが接しやすいですし、的確なアドバイスに繋がると思います。情報過多の時代だからこそ“聞く”という能力が営業マンに求められているのかもしれないですね。

野上 そうしたことをベースに、私がやりたいのは「お客様」「クライアント様」「弊社」の3者で新しい価値を創り出すことです。それぞれ違う立場や視点から

の力を集約させることで、より価値のある成果を生み出せると考えています。この“3者のパワー”を大事にしたいとの思いから、社名にトリコロール（フランス語で三色）というワードを使いました。

杉田 関わった皆さん全員でWin-Winになれる関係を構築できるというのは素晴らしいと思います。

野上 その意味でも、より注力していきたいのが「コラボレーション事業」です。個人と企業、企業と企業を繋ぐためのポータルサイトを運営し、そのポータルサイトを通じて有資格者と企業との人材マッチングや企業間のコラボプロジェクトを立案し、その橋渡しの役割を担うことで、関係する人々がエキサイトできると考え、私もワクワクしています。

杉田 それも、社会に求められる真の営業力を持つ野上社長だからこそ可能になる取り組みかもしれませんね。

野上 今後も人と繋がることのアナログ感とITの利便性を活用したデジタル感のバランスを図りながら、お客様とクライアント様の喜びのために尽力していきます。そしてコラボ事業も含めた今の事業を軌道に乗せ、この経験を講演活動や出版などの形で広く伝えていくことが、今、私の描いている夢です。

Guest Comment

杉田 かおる（女優）

サポートする商品や業態について、「商品やサービスに“喜んでもらいたい”という要素があれば、必ず売れます。お客様の利益を念頭に、全力で支援させて頂きたいですね」と力強く語られていたのが印象的でした。商品やサービスはいいのに営業力がないゆえに売れない——そんな企業にとっても朗報と言えるかもしれません！

