

ニュースリリース

できる営業が自身に不足していると感じるスキル第1位は「IT・デジタルリテラシー」 GLOBIS 学び放題、営業職へ意識調査を実施

株式会社グロービス(東京都千代田区、代表取締役:堀 義人)が提供する定額制動画学習サービス「GLOBIS 学び放題」は、営業職の方の中でも特に高い成績をあげていると考えられる年収850万円以上の営業職の方332人を対象に調査を実施しました。

この調査から、「できる営業職」のビジネス学習状況や、学習に対して感じる課題感などがわかりました。

<背景>

営業職は、セールスや提案、新規顧客開拓などにおいて、幅広いビジネススキルを求められます。特にコロナ禍を境にオンライン商談を取り入れる企業も増えるなど、時代の変化にあわせたスキル・能力の習得が今後の課題と言えるでしょう。

そこでGLOBIS 学び放題は、営業職の中でも、特に高い成績をあげていると考えられる年収850万円以上の方に対し、ビジネススキルに対する意識や行動に関する調査をしました。

<調査サマリー>

- ・営業職において最も重要なスキルは「コミュニケーション」!
- ・ビジネススキル向上の目標、半数近くが「顧客・所属組織への貢献」
- ・営業職において自身に不足していると思うスキル1位は「ITスキル・デジタルリテラシー」
- ・知識・スキル向上には、場所や時間を選ばない学習方法が人気
- ・スキルアップのための行動が起こせない理由

<調査概要>

調査期間:2024年3月7日～3月8日

調査方法:インターネット調査

調査対象:営業職の20～50代男女(年収850万円以上)

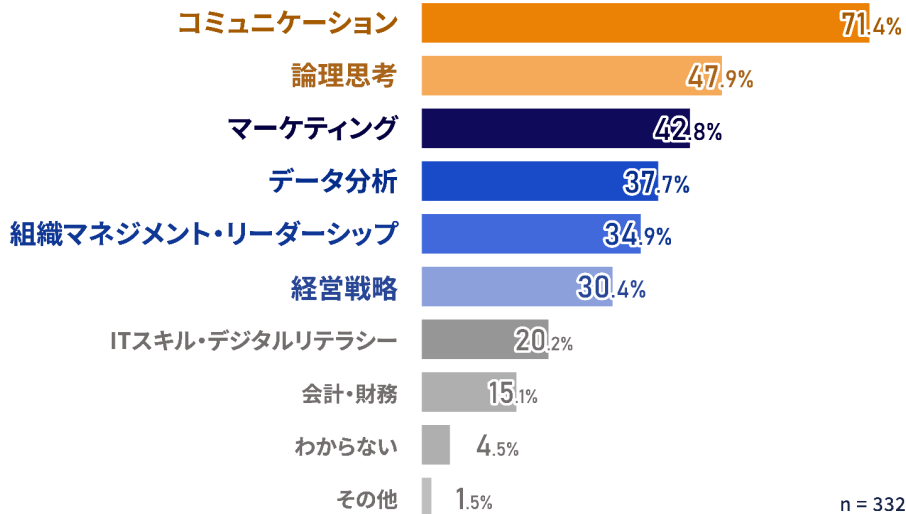
調査人数:332名

モニター提供元:日本ビジネスリサーチ

- ・営業職において最も重要なスキルは「コミュニケーション」!

今回の調査対象である営業職の方に、営業において重要だと考えるスキルについて聞いてみました。

あなたが営業職において重要だと考えるのは、何に関するスキル・知識ですか？
(複数回答可)



・調査期間:2024年3月7日～3年8日・調査対象:営業職の20～50代男女(年収850万円以上)
・調査方法:インターネット調査・調査人数:332人

GLOBIS 学び放題

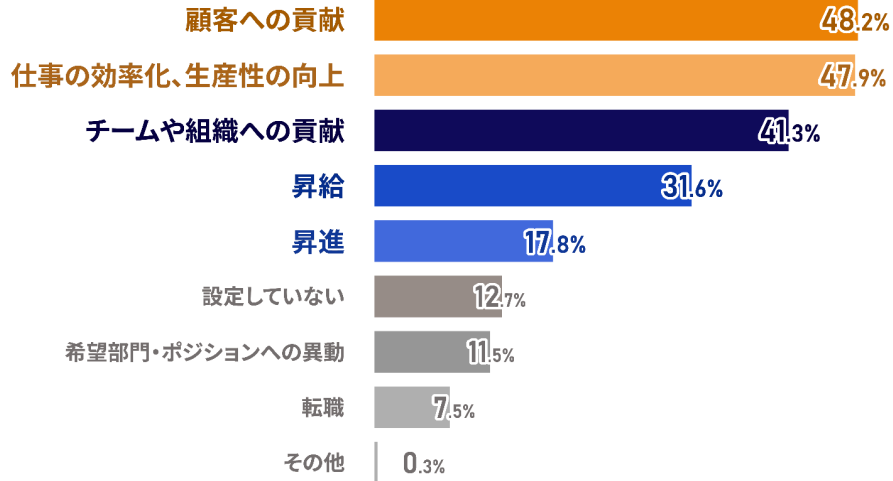
(図1)

圧倒的に多かったのが「コミュニケーション」で、7割以上の票が集まりました。営業職は対面でのやりとりがメインなので、この結果にも頷けます。次いで「論理思考」「マーケティング」が約4割、「組織マネジメント・リーダーシップ」「経営戦略」が約3割と票が分散していることから、営業職に求められているスキルが多岐にわたることが見て取れます(図1)。

・ビジネススキル向上の目標、半数近くが「顧客・所属組織への貢献」

さらに、自身のビジネススキル向上のために、どのような目標設定をしているのか聞いたところ、1位に「顧客への貢献」、3位に「チームや組織への貢献」がランクインしました。この結果からは、ビジネススキルを向上させることで、他者に貢献したいという姿勢がうかがえます(図2)。

ビジネススキル向上に関してどのような目標を設定していますか？ (複数回答可)



n = 332

・調査期間:2024年3月7日～3年8日・調査対象:営業職の20～50代男女(年収850万円以上)
・調査方法:インターネット調査・調査人数:332人

GLOBIS 学び放題

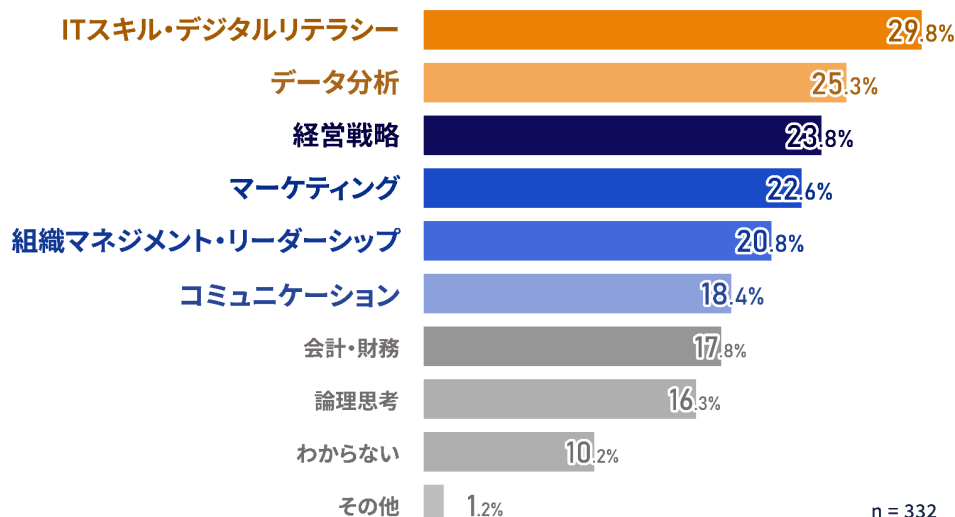
(図2)

・自分に不足していると思うスキル1位は「ITスキル・デジタルリテラシー」

今回対象とした営業職の方に、自身に不足していると考えられるスキルを聞いたところ、「ITスキル・デジタルリテラシー(29.8%)」が最も票を集めました。働き方の変化により、オンライン商談をメインとする企業も増えてきたことから、ITやデジタルに関わる需要が増えているものと推察できます。

「データ分析」や「経営戦略」、「マーケティング」なども2割以上の回答があり、幅広い分野の知識やスキルに関して必要性を感じている様子が見えられます(図3)。

自分自身が営業職において不足していると思うのは、
何に関するスキル・知識ですか？（複数可能可）



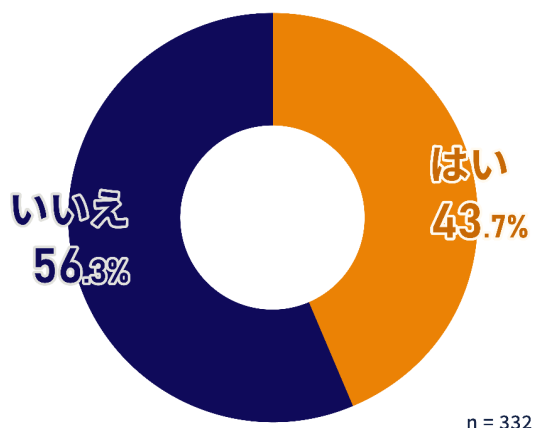
・調査期間:2024年3月7日～3年8日・調査対象:営業職の20～50代男女(年収850万円以上)
・調査方法:インターネット調査・調査人数:332人

GLOBIS 学び放題

(図3)

さらに、自身に不足しているスキルや知識の向上のために、行動を起こしているかについても聞いてみたところ、「いいえ」と回答したのが56.3%と、「はい」と回答した人を上回りました。スキル・知識不足とわかっているにもかかわらず、半数以上はなかなか行動に移せていない様子が浮かびます(図4)。

自分自身が営業職において不足していると思うスキル・知識の向上のために何か行動をしていますか。



・調査期間:2024年3月7日~3年8日・調査対象:営業職の20~50代男女(年収850万円以上)
・調査方法:インターネット調査・調査人数:332人

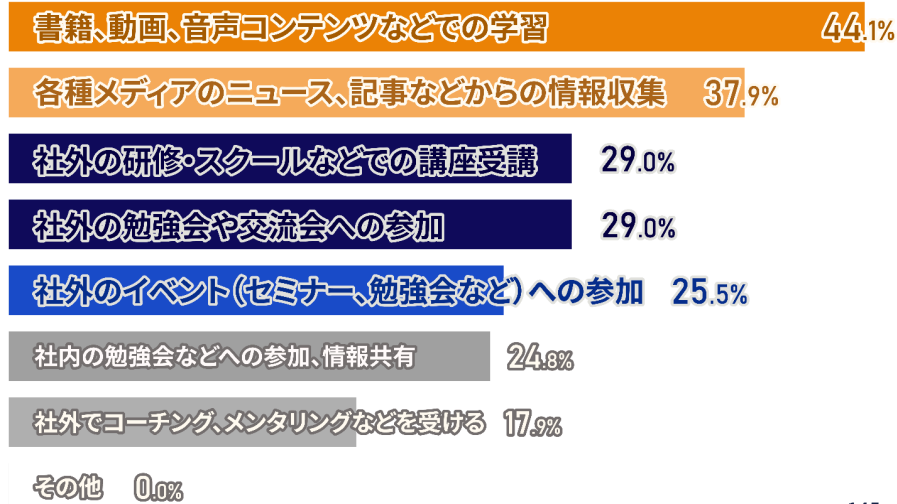
GLOBIS 学び放題

(図4)

・スキル・知識向上には、場所や時間を選ばない学習方法が人気

前問でスキルや知識向上のために行動を起こしていると回答した145人に対し、どのような行動をとっているか聞いたところ、以下のような結果になりました。

スキル・知識の向上のために具体的にどのような行動をしていますか。
(複数回答可)



n = 145

・調査期間:2024年3月7日~3年8日 ・調査対象:営業職の20~50代男女(年収850万円以上)
・調査方法:インターネット調査 ・調査人数:332人

GLOBIS 学び放題

(図5)

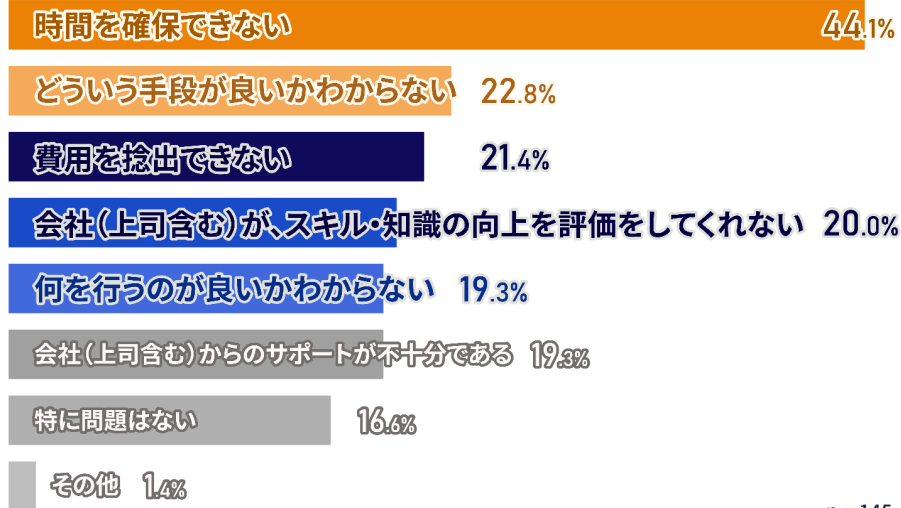
最も票が集まったのは「書籍、動画、音声コンテンツなどでの学習」で44.1%、次いで「各種メディアのニュース、記事などからの情報収集」が37.9%となっており、場所や時間を選ばずにできるタイプの学習に人気が集まっていることが分かります(図5)。

スキルや知識向上のために行動を起こしていると回答した人に対して、スキルや知識向上のための障壁となる問題についても聞いたところ、他の選択肢より大きく票を集めたのが「時間を確保できない」で44.1%でした。次いで多かったのは「どういう手段が良いかわからない」という、学習手段に関するものでした。

「会社(上司含む)が、スキル・知識の向上を評価してくれない」「会社(上司含む)からのサポートが不十分である」などは比較的下位にとどまり、会社の態度や行動を障壁と感じている人はやや少ないと推察できます(図6)

。

スキル・知識向上のための行動をとるにあたり、どのようなことが問題ですか。
(複数回答可)



n = 145

・調査期間:2024年3月7日~3年8日・調査対象:営業職の20~50代男女(年収850万円以上)
・調査方法:インターネット調査・調査人数:332人

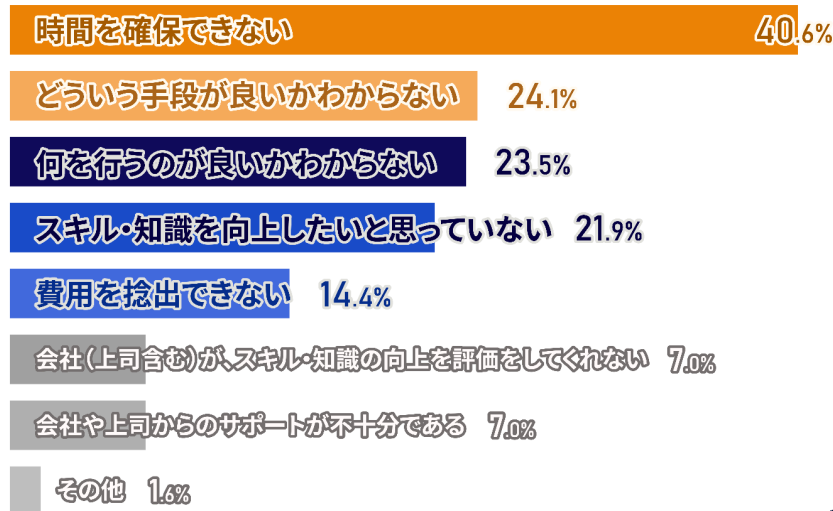
GLOBIS 学び放題

(図6)

・スキルアップのための行動が起こせない理由

さらに、スキルや知識の向上のために行動を起こせないと回答した187人に対し、行動に移せない理由を具体的に聞いてみたところ、以下のような結果となりました。

スキル・知識向上のための行動をしていない、
もしくは行動できない理由をお知らせください。(複数回答可)



n = 187

・調査期間:2024年3月7日~3月8日・調査対象:営業職の20~50代男女(年収850万円以上)
・調査方法:インターネット調査・調査人数:332人

GLOBIS 学び放題

(図7)

既にスキルや知識の習得のための行動をしている人の多くが障壁として挙げた項目と同じく、「時間を確保できない」が最も多く選ばれました。次いで「どういう手段が良いかわからない」、「何を行うのが良いかわからない」という学習手段・学習領域に関する問題も上位に挙げられ、「スキル向上の必要性を感じながらも、どのように動けば良いかわからない」と悩む姿が感じられる結果となりました(図7)。

<まとめ>

今回は、高い成績をあげていると考えられる年収850万円以上の営業職の方の、ビジネススキル向上への意識や行動について調査しました。その結果、スキル・知識の向上のために行動している人にとっても、そうでない人にとっても、時間の確保が大きな課題になっていることがわかりました。また、学習手段や領域についての迷い・悩みも、スキル向上の障壁となっていることがうかがえる結果でした。

GLOBIS 学び放題は、スキマ時間にスマホで学べる定額制動画学習サービスとして、多忙なビジネスパーソンを応援しています。経営戦略やマーケティングはもちろん、デジタルツールやデータ分析まで幅広い領域についてわかりやすい動画をお届けし、学習の目的や課題ごとにあらかじめ各種コースを組み合わせた「ラーニングパス(<https://globis.jp/learning-paths/>)」で「何から学べば良いかわからない」という悩みに答えるなど、ビジネスに必要な幅広い知識・スキルの向上に手軽に取り組める環境を提供し、ビジネスパーソンの学びをサポートします。

◇GLOBIS 学び放題(<https://globis.jp/unlimited/>)

「GLOBIS 学び放題」は、グロービスがこれまでビジネススクールや企業内研修、出版事業を通じて培った、良質

GLOBIS Brand Communications
pr-info@globis.com

GLOBIS

な経営教育のコンテンツやビジネストレンドを、スマートフォンやPCなど利用シーンに合わせたデバイスで、いつでもどこでも好きなだけ学習することができるサービスです。ビジネスに必要とされる体系的な知識を、3,000コース、13,000本以上の動画に収録、2024年3月時点で累計受講者ID数は約92万以上に成長しています。動画は1本あたり3分程度から構成しており、隙間時間に手軽に学習することが可能です。

◇グロービス サービス展開



グロービスでは、一人ひとりの課題や学習スタイルに合った方法で学び始めて、段階的にビジネスの実践力を身に付けていただけるようにサービスを展開しています。オウンドメディア「GLOBIS学び放題×知見録」と定額制動画学習サービス「GLOBIS 学び放題」で知識の習得を、AIと動画で学ぶグロービス経営大学院「ナノ単科」で実践への助走を、クラスでのディスカッションを通して学ぶ3カ月のグロービス経営大学院「単科」、2年間のグロービス経営大学院「本科」で本格的な実践力を身に付けることができます。

◆グロービス (<https://www.globis.co.jp>)

グロービスは1992年の設立来、「経営に関するヒト・カネ・チエの生態系を創り、社会の創造と変革を行う」ことをビジョンに掲げ、各種事業展開を進めてきました。「ヒト」の面では、学校法人としての「グロービス経営大学院」ならびに、株式会社立のスクール「グロービス・エグゼクティブ・スクール」「グロービス・マネジメント・スクール」、企業内研修事業を行うグロービス・コーポレート・エデュケーションとeラーニングやオンラインクラスのほか定額制動画学習サービス「GLOBIS 学び放題」などを提供するグロービス・デジタル・プラットフォーム、「カネ」の面では、ベンチャー企業への投資・育成を行うベンチャー・キャピタル「グロービス・キャピタル・パートナーズ」、「チエ」の面では、出版事業ならびにオウンドメディア「GLOBIS 学び放題×知見録」により、これを推進しています。さらに社会に対する創造と変革を促進するため、一般社団法人G1によるカンファレンス運営、一般財団法人KIBOW による震災復興支援および社会的インパクト投資を展開しています。

グロービス:

学校法人 グロービス経営大学院

・日本語(東京、大阪、名古屋、仙台、福岡、オンライン)／英語(東京、オンライン)

株式会社 グロービス

・グロービス・エグゼクティブ・スクール

GLOBIS

- ・グロービス・マネジメント・スクール
- ・企業内研修
- ・出版／電子出版
- ・「GLOBIS 学び放題×知見録」／「GLOBIS Insights」
- ・「GLOBIS 学び放題」／「GLOBIS Unlimited」

株式会社 グロービス・キャピタル・パートナーズ

顧彼思(上海)企業管理諮詢有限公司

GLOBIS ASIA CAMPUS PTE. LTD.

GLOBIS Thailand Co. Ltd.

GLOBIS USA, Inc.

GLOBIS Europe BV

GLOBIS Manila Inc.

その他の活動:

- ・一般社団法人G1
- ・一般財団法人KIBOW
- ・株式会社茨城ロボッツ・スポーツエンターテインメント
- ・株式会社LuckyFM茨城放送

【取材に関するお問い合わせ先】

グロービス 広報室 担当:土橋涼

E-MAIL: pr-info@globis.com