

愛される営業マンへ

まずはじめに

営業とは何か？ふと原点に立ち返ると、製品やサービスを提供して、利益を得る。基本はそうだが、自分は違う。物売るのではなく自分を売る。俳優やアイドルなど世の名には似たもので満ち溢れている。売れる俳優もあれば消える俳優もいる。ドラマなどで役どころによってはイメージとして定着し、好き・嫌いとなってしまいます。ドラマで堅実で誠意があり、清潔感もあれば好印象として残ります。逆のパターンもあり、嫌悪感しか残らな場合も……それは、配役した監督の責任、物語の脚本の責任なのか人それぞれ思考は違います。考えてみると、それぞれに違った責任が発生します。スポーツの中でもどの場面でも日常茶飯事に起きています。その中でも自分の立ち位置をしっかりと把握し、責任を全うする力量(スキル)が必要となります。そこで本題、愛される営業マンになるにはどうしたら良いか？先ほどにも述べたように人それぞれ思考は違います。十人十色百人百色と考え方・性格と違います。その人に合わせた対応・応酬話法が出来き好印象として残るかどうか鍵となります。好印象として残っても脚本が良くなければ駄作なってしまいます。逆に脚本が良ければ一流の俳優でなくてもヒットします。

営業マンとはお客様に合わせた脚本を書く脚本家だと思います。お客様の数だけ物語がありエピソードがある。純情ではない数がありますが、頭をフル回転し、序論・本論・結論とストーリーを作成するには情報が必要となります。主役は誰にしようか家族構成はどうしようかと色々な情報を得る必要があります。それだけ通う頻度も高くなると思います。要するに物売るために訪問するのではなく、別の目的で訪問した方がよりよい思考回路が働くと言う事です。機械屋より脚本家の方がかっこいいではありませんか？そうすると自然に話す内容も膨らみ会話にゆとりが持てると自負します。

営業マンとはお客様一人ひとりの

脚本家 であると認識する

ステップ

好印象与える対応⇒お客様一人ひとり対応の仕方を考える⇒立ち位置を考え行動できるか⇒お客様に合った脚本がかけてるか

失敗の数だけ仕事の質を上げる

失敗を恐れなくてどんどん突き進む(勇往邁進)が必要。失敗の数だけスキル向上に繋がります。動物とは、命の危険を及ぼした出来事は一生忘れないように脳にインプットされます。動物の本能です。失敗とは命の危険まではいきませんが、苦い記憶としてインプットされます。同じ失敗を二度繰り返さない様に気を付けてください。スキルアップを図るには仕事を選ばず、とりあえず自分で納得がいくまでやる事です。

好奇心・探究心が己の成長に繋がる

なぜ？なんで？現社会に於いて、解らない事に対してググルと一発で理解できる時代となりました。昔は餅屋は餅屋で専門的な事は解らない時代でした。専門職に属してる私達を特別な存在として扱ってくれました。しかしながら、昨今の急速なIT革命で修理も部品も検索エンジンにより簡単に情報として得ることが出来るようになりました。お客様の会話の解らない事があれば、都度調べる癖をつけてください。

心理学の習得

営業に心理学を取り入れると大変面白くなります。昔の人は何回もお客様宅に通って口うるさく言われていましたが、理にかなっている事が立証されました。理解するとうるさくは感じないものです。

お客様の付き合いの中で心理学を覚えておくと大変役に立ちます。単純接触効果(ザイオンス効果)とは、短時間の接触を日にちをまたいで何回も行うと相手から好印象を持たれるということ、ただリスクとして一回嫌悪感を抱かれてしまうと会えば会うほど逆効果になるというもの。諸刃の剣とも言えます。また、交渉の時間帯も食前・食後で同じ交渉でも結果に大きな差が出ることもあります。心理学的に食後の方がいい結果が出るという調査結果もあります。人間も所詮動物です。男(雄)には見えないテレトリー(距離感)があります。その距離感に入ってくると警戒心を抱き警戒し、次第に嫌悪感及び不信感が生まれます。そういった距離感を知るのもお客様から好かれる要因だと思慮します。

格言

話上手よりも 聞き上手

経験(スキル)は無いかも知れないけど

若さ・体力・行動力・技術力がある

頑張ってください。お客様も応援しています。

上記まだまだ教えたいた事はありますが、これから営業に携わっていく為の心得として理解して頂ければ幸甚です。

