

<セリング・ラボ 佐藤 正明 発行>

新しい営業スタイルを提案するメールマガジン

【寝て待つだけの営業活動】

～戦略的殿様商売のすすめ～

【今回のテーマ】 Vol.10

「再考 “自分の都合”」 ～客観的な視点の重要性～

~~~~~

おはようございます。  
セリング・ラボの佐藤正明です。

さて、私はこのメルマガの中で、何度となく「自分の都合」の無意味さについて、書かせていただきました。

また、セリング・ラボというサイトでネット販売している営業マニュアルでも、「一番大切なこと」として、冒頭で言及しています。

それは、「売り手の都合」が、お客様の「買う理由」とは一致していないからです。

そして、買うかどうかの意思決定権は、お客様の側にあるからです。

それが、営業という仕事をするにあたって、最初に考えておかなければならない、キモとも言えるものだと思います。

私の知人に、前述した営業マニュアルを読み、「とても参考になった」と言ってくれた人がいるのですが、先日、その知人から「会いたい」という連絡をもらいました。

ところが、指定された場所に出向いて話を聞いたところ、それは単なる「仕事のお願い」だったのです。

話は2点あり、1つは、彼が攻略したいと考えているお客様のキーマンを教えてほしい、というもので、そしてもう1つは、より単刀直入に、仕事を紹介してもらえないか、というものでした。

私は、自分の貴重な時間を使い、交通費をかけて、彼から指定された場所、つまり、彼にとって都合の良い場所にわざわざ出向いて、“彼の都合”を聞かされた、ということです。

彼が、私にそのような依頼をするのであれば、「なぜ、私が彼を紹介する必要があるのか」ということを、最初に説明しなければなりません。

当然、それが私にとって、どのようなメリットをもたらすのか、ということも、一緒に提示する必要があります。

なぜなら、ただ「紹介してくれ」と言われても、私には、自分が付き合いを持つ企業のキーマンや顧客企業の人たちに対して、その人を紹介する理由もメリットも見当たらないからです。

ましてや、そのような自分の勝手な都合からしか物事を考えられない人を、大切なお客様に紹介したら、私が信用を失いかねません。

彼の頭の中からは、その一番重要な点が抜け落ちているのです。

もう1つ例を挙げます。

かつて、私がシステム開発会社で営業責任者をしていた時のことです。

ツテを頼ってやって来たソフトウェア販売会社の営業マンから、

「当社の製品を、御社のシステム提案の中で一緒に紹介してください」

と言われたことがあります。

私はそれに対して、

「代理店になってほしい、ということですか？」

と聞き返しました。

しかし、彼はキョトンとしています。

そして、よく話を聴くと、ナ、ナ、ナ、ナント、何の見返りも求めることなく、「彼の製品と一緒に売って来てくれ」という依頼だったので。

その理由は、

「当社の製品はとても優れているので、オタクの提案が有利になる」

というものでした。

私は、その場で、その箸にも某にもかからない間抜けな営業を追い返し、その会社を出入り禁止にしました。

他人の事例として聞かされると、それは単なる笑い話に聞こえるかもしれませんが、それを自分自身に置き換えた時に、「自分は絶対に違う！」と、自信を持って言えるでしょうか。

最初に挙げた人の例では、私が“そのこと”に対して、しつこいくらいに言及した営業マニュアルを読み、「とても参考になった。そのとおりだ」と言っているにも関わらず、いざ自分のこととなると、まったく逆の行動パターンを取っています。

頭で考えただけの理屈ではダメだ、ということがよく分かります。

偉そうなことを言っている私自身、常に客観的な視点から自分自身を見つめる、という習慣を徹底しなければいけない、と思う出来事でした。

#### 佐藤からの御礼

きょうのメルマガの中にも登場した、私のサイトでネット販売している営業マニュアルが、発売を記念した特典の限定数に達しようとしています。

これも、メルマガ読者の皆様のおかげです。心から御礼申し上げます。

毎日、複数の方に対するメールサポートで、頭が混乱しそうになりますが、今後も、脳ミソに汗をかきながら、一所懸命にお応えしたいと思います。

なお、限定数に到達次第、商品が皆様からの支持をいただくことができたものと判断し、割引などの特典を終了させていただきますので、何とぞご了承ください。

発行元 : セリング・ラボ

編集人 : 佐藤 正明

所在地 : 〒180-0002 東京都武蔵野市吉祥寺東町 2-34-13-102

連絡先 : [magmag@brains-works.com](mailto:magmag@brains-works.com)

個人のスキルアップはこちら : <http://www.selling-lab.com>

企業の営業力向上はこちら : <http://brains-works.com>