

< 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.25

「サイレントジャパニーズ」 ～タウンミーティングに学ぶ～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

今年も、残すところあと2週間で切ってしまいました。

年末というのは、慌しいだけでなく、何か物寂しい思いに囚われます。

さて、政府主催のタウンミーティングにおける、いわゆる「やらせ問題」が話題になっていますが、先日のテレビ番組の中で、森本敏拓殖大学教授がおもしろいことを言っていました。それによると、議論することが当然で、学校でもディベートの授業があるアメリカなどと違い、自分から発言することを好まない、日本的な文化が「やらせ」の土壌にある、ということです。

私は、それを聞いて、思わず頷いてしまいました。

自分にも、似たような経験があるからです。

これまで私は、外部講師を招いてのセミナーを何度も手がけてきましたが、講演後の質疑応答の時、滅多に質問する人がいないのです。

私が企画したセミナーの多くは、企業経営者を対象としてDMで集客したものですから、以下のことが言えると思います。

社会的にそれなりの地位にあり、見識を持つ(はずの)人たちである。

テーマに興味を持ち、自らの意思で参加した人たちである。

多忙な時間を割いて参加するからには、具体的な課題を抱えている人も存在するはずである。

しかし、まったくといってよいほど質問がありません。

毎回、シーンと静まり返ったままなのです。

これでは、主催者側としては、反応が読めません。

せっかくコストをかけてイベントを企画しても、その反応が掴めないと、その後の戦略を立てる際に、方向性を間違える危険性があります。

皆さんも、私と同じような経験をお持ちではないでしょうか。

そこで、何か解決策はないものかと考えていところ、私が受講者として参加したセミナーの中に、解決策のヒントが見つかりました。

そのセミナーでは、

- ・質問は、事前にメールで募集する。
- ・当日は、講演の最後に、事前に寄せられた質問への回答を行う。
- ・セミナー当日の質問は受け付けない。

という運営ルールになっていたのです。

そのようにすることで、人前で発言することには抵抗のある日本人でも、心理的な壁を下げる効果が期待できます。

事実、私が参加したそのセミナーでは、事前に多くの方がメールによる質問を寄せていました。

また、心理的な壁を下げるだけでなく、

「当日の質問は受け付けない」

という“制限”を課すことで、ある種の切迫感をもたらしたのではないのでしょうか。

なぜなら、あらかじめテーマは決まっていますが、「自分が知りたいこと」を講師が話してくれるかどうか、ということまでは分からないからです。

個人営業であれ法人営業であれ、展示会やセミナーなど、何らかのイベントをビジネスのキッカケにすることが多いと思います。

その際、来場者の本音をいかに探り出すか、ということが、ビジネスの成否を左右するわけですから、そこに知恵を絞る必要があります。

ぜひ、皆さんもいろいろと工夫してみてください。

そして、よい智恵があれば、私にも教えてください。

#### 今週の無料レポート

##### ホームページで使える心理フレーズ

心理学的な観点から、「使える言葉」を考えている無料レポートです。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000164301\\_1&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000164301_1&n=m0000199802)

##### 実践！脅威の口コミ集客術

商店などへの集客に関して、口コミのもたらず効果について考えている無料レポートです。営業マンも参考になると思います。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000185688&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000185688&n=m0000199802)

~~~~~

##### 佐藤が公開している無料レポート

##### たった1ヶ月でスーパーセールスに生まれ変わる方法

「お客様の方からやって来る」という、“売れている人たち”にだけ起こる不思議な現象を解き明かしています。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000199802&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802&n=m0000199802)

##### 簡単にキーマンへのコンタクトを実現する法人開拓営業の方法

普通はアポを取ることもさえない、新規企業的意思決定権者やキーマンに会うための方法を解説しています。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000199802\\_1&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802_1&n=m0000199802)

##### 法人営業向けセミナー独自開催マニュアル

マーケティング部門や外部のプロの協力なしに、イベント企画の素人だけでセミナーを開催する際に必要となる、運営マニュアルのひな型です。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000199802\\_2&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000199802_2&n=m0000199802)

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>