

<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.26

「空気を読む」 ~カラオケをおろそかにすることなかれ~

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

クリスマスも終わり、あとは新しい年を迎えるばかりになりました。

皆さんも、あと1日から2日で仕事納めではないでしょうか。

さて、この年末、皆さん同様、私も多くの忘年会に出席しました。

そんな中で、久しぶりに2次会でカラオケに行ったのですが、同行した若い営業マンが、

私のまったく知らない最近の歌を歌っていました。

“歌は世につれ”などと言いますが、「自分も歳を取ったものだなあ」

と、つくづく感じてしまいました。

ただ、そこには少し気になることがあります。

彼に歌のレパートリーを聞くと、皆同じような最近流行の歌ばかりだと言うのです。

そこで、

「接待で、取引先の部長と一緒にスナックにでも行って、“前座”で何か歌うことになったら、どうするんだい？」

と聞いたところ、

「今歌っているような歌しか歌えないので、それを歌う」

という答えが返って来ました。

しかし、接待はお客様との信頼関係を深めるための、真剣勝負の場です。

そこで相手の理解できないような、人によっては、雑音にしか聞こえないような歌を歌ってしまったら、場を「盛り下げる」だけです。

中には、母校の第2校歌と言われているような歌や、プロ野球チームの応援歌を歌う人もいますが、接待相手がライバル校出身者やライバル球団のファンだったらどうするのだろう、と考えてしまいます。

もちろん、カラオケの歌にいちいち目くじらをたてる人は、あまりいないとは思いますが、少なくとも、親近感を持ってないだろう、と思うのです。

これでは、何のために接待をするのか分かりません。

私が申し上げたいのは、「ナツメ口を覚えろ」ということではありません。

場の空気を読み、的確な対人関係の距離感を常にハンドリングする必要がある、ということをお願いしたいのです。

それは、接待とはあまり縁のない、個人営業の世界でも同じです。

売れている人と売っていない人の違いの1つが、この対人関係の距離感をハンドリングする能力にあるからです。

商談の意思決定権を握っているのがお客様である以上、その大切な相手との的確な間合いと、良好な関係を常に心がけていきたいものです。

なお、年明け最初の火曜日は1月2日ですが、そんな日にメルマガを送りつけられても読む気がしないでしょうから、次号は1月9日に発行させていただきます。発刊から半年、私のメルマガをご購読いただきまして、本当にありがとうございました。それでは、よいお年をお迎えください。

#### 今週の無料レポート

世界 No.1 セールスコンサルタントの情報商材をタダで体験できる方法  
音声ファイルとワークブックで構成された、ブライアン・システムズの  
「新販売心理学講座」のサンプル講座です。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000025271&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000025271&n=m0000199802)

これをしないから、結果も出ない！  
内容は営業という仕事に関する基本的なものですが、無料レポートとしては  
ボリュームのある力作です。

[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000121592&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000121592&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

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にさへ難しい、新規企業の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

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

~~~~~

「会えない人」に会うための戦略を探している方はこちら

<http://www.selling-lab.com>

筋のよいアフィリエイト商品を探している方はこちら

<http://www.infocart.jp/shop/description.php?IID=8925>

~~~~~

このメルマガは、まぐまぐの配信システムを利用しています。

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

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>