

<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.27

「意思決定」 ～ “決めさせる” ことの持つ意味～

~~~~~

明けましておめでとうございます。

セリング・ラボの佐藤です。

いよいよ、新しい年が始まりました。

皆さんの中には、年末年始を海外や国内の観光地などで過ごされた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

フィギュアスケートの浅田真央選手も、

「正月は長野の温泉で過ごしました」

と言っていました。温泉でのんびり正月を迎えた方もいると思います。

さて、その温泉なのですが、昨年、「湯の華」という入浴剤がインチキ商品だった、という報道があったのを覚えているでしょうか。

第一報では、4つの宿や会社でその「ニセ湯の華」を販売していた、という話でしたが、暮れも押し迫った30日には、それ意外に46軒の宿や会社とそのインチキ商品を売っていた、ということが分かりました。

これは、昨今の観光不況も影響していると思います。

集客がままならず、倒産や廃業をせざるを得ない温泉宿やリゾートホテルが増えていることから、インチキ商品を売らなければならない程、経営が逼迫している、ということではないでしょうか。

そんな、経営が傾いたホテルの再建を請け負っている人の話を、テレビで観たことがあります。

彼は、次々と経営の行き詰まったリゾートホテルに乗り込んで、立て直しを成功させています。

私とそのテレビ番組を観ていて、何よりも感じたのは、

「従業員に最終的な決定を委ねる」

ということでした。

どういうことかと言うと、再建に向けた新たな方針を決定するミーティングの中で、最後に彼が発する言葉が

「どうしますか？」

というセリフなのです。

自信をなくしかけている従業員たちに対して、ただ一方的に新しい方針を押し付けるのではなく、最後の段階で決断を委ねているのです。

それが、従業員のモチベーション喚起につながっています。

私たち営業も、まったく同じではないでしょうか。

“押しの一歩”で商談を獲得できたとしても、お客様からすれば、

「買わされた」

という後味の悪い思いを覚えるはずですよ。

それでは、リピードオーダーや紹介を得ることは難しくなります。  
しかし、お客様が、ごく自然に意思決定を下して契約をいただいた場合は、そのようなことには  
ならないはずで

誰しも、最後の結論は自身で下したい、と考えています。  
人は、他人から有益なアドバイスをもらうことは望んでいても、それを強制されたくはないので  
す。  
相手（お客様）に“決めさせる”ことの重要性を、年の初めに、あらためて考えてみてはいかが  
でしょうか。

#### 今週の無料レポート

圧倒的な業績アップの突破口を開く実践バイブル！ネガティブパワーを使い  
失敗を積極的に営業活動に活かすための方法を解説しています。  
[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000200812\\_1&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000200812_1&n=m0000199802)

買いたい理由 - お客様はどのように買ってくれるのか？  
お客様の買いたい理由を簡単に説明してくれているレポートです。  
[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000200758\\_1&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000200758_1&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も難しい、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

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>