

<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.28

「気遣い」 ～年賀状に想う～

~~~~~

おはようございます。  
セリング・ラボの佐藤です。

年が明けたと思ったら、もう1月の半分が終わってしまいました。  
まさに、光陰矢のごとし、といったところでしょうか。  
気分転換で、今回からタイトルにその日のテーマを載せることにしました。

さて、今年も年賀状の整理を終えたところですが、家庭用プリンターの普及もあって、ここ数年、  
きれいな年賀状をくれる人が増えました。  
そんな中、毎年、子どもの写真を年賀状にして送ってくれる人がいますが、私はその度に、複雑  
な想いとらわれます。  
以前、知人の一人が、こんなことを言っていたのを覚えているからです。

「自分は病気で子どもを亡くしているので、他人の子どもが成長する姿を毎年見せられるのは、  
とても辛い」

何よりも大切な自分の子どもの成長を多くの人に伝えたいと思うのは、親として自然な感情だと思  
います。  
しかし、ハッキリ言って世の中の大多数の人は、親族でもない他人の子どもの成長などに、何の  
関心もありません。  
それが、本人を含めた家族全員を写したものであれば、ほのぼのとした想いを持つことができま  
すが、子どもの姿だけでは、全くピンときません。

まして、「死んだ子の歳を数える」などと言われるように、自分の子どもを事故や病気で亡くした  
人や、子どもが欲しくても、子宝に恵まれない人にとって、そのような年賀状を受け取るのは、  
とても辛いことだと思います。  
新年早々、思い出したくない、辛い記憶を蘇らせることになるからです。

このことに、とても大切なビジネス上のヒントが隠れていると思います。  
営業やマーケティングを生業にしている私たちは、「誰かを説得する」ということを仕事にしてい  
ます。そこには、研修で習った様々なスキルやテクニックがあります。  
しかし、いくらセールストークの技術に優れていても、プレゼンが得意であったとしても、まず  
その前に、相手に聞く耳を持ってもらわなければ、話になりません。

私は、自身の運営するセリング・ラボのサイトで、「お客様に会うための技術」を中心としたスキ  
ルをマニュアルにして販売していますが、これも、“テクニック以前”の問題として、そのテクニ  
ックを使うためのお客様にたどり着けなければ意味がない、と考えているからです。

今回の話も、中身は異なりますが、“それ以前”という意味において、それとまったく同じだと思  
います。

前回書いた「カラオケで歌う歌」の話ではありませんが、研修で習ったセールステクニック以前の問題として、いかにして相手の心をとらえ、お客様の懐に入るか、ということも、考える必要があるのではないのでしょうか。  
そのためにも、自分と自分の周囲の人との対人関係の距離感を常にハンドリングし、細かいところまで気を配りたいものです。

#### 今週の無料レポート

売れるキャッチコピー、7つのチェックポイント  
売りたい相手や商品などのシナリオ作りを解説しています。  
[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000196592\\_2&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000196592_2&n=m0000199802)

お客をドカンと増やす3つの鉄則  
なかなか力が入った参考になる無料レポートです。  
[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000151163\\_2&n=m0000199802](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000151163_2&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さえ難しい、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

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

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>