

<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.34

「外部統制」 ～顧客のコントロール～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

日興コーディアルグループの決算書類の虚偽報告の話や、三洋電機の粉飾決算の話題が、巷を騒がせています。

それらの影響で、みずず監査法人の消滅が、事実上決定しました。

インチキの当事者だけでなく、その片棒を担いただけでも身を滅ぼす、ということですね。

さて、私の知り合いに、いつも忙しそうに走り回っている法人営業がいます。

彼はとても真面目で、常に一所懸命なのですが、その割になかなか結果が伴いません。

私はその原因の1つに、「時間の使い方のまずさ」があるのではないかと考えています。

たとえば、取引先からの

「すぐに見積書を寄せ」

というようなわがままに、いつも振り回されているのです。

すぐに見積書が必要なシチュエーションなど、それほど多くはないはずですが。

要は、彼がそのような無理な話にいつも応じてきたので、それが当たり前になってしまっているのです。

結果として、他の仕事に影響が出てしまいます。

彼の場合、先に約束していたアポのリスクをお願いする、などということがよく起こります。

それが100万年に1度くらいなら、相手も「仕方ない」と思ってくれますが、頻繁に発生するようでは、信頼を失ってしまいます。

さらに、せっかく段取り良く予定を入れていても、それらがすべて崩れてしまい、仕事の効率と生産性が、著しく低下することになります。

結果的に、成果も上がらなくなってしまうのです。

だから、仕事の段取りや約束はこちら側が主導権を握り、コントロールすることが重要なのです。

アポイントを取るような場合でも、

「ご都合はいかがでしょう」

などと、相手の都合を聞くのではなく、それ以外の仕事の段取りも考え、必ずこちら側から候補日を提示するようにすれば、ムダな時間の発生を抑えることができるはずです。

何でもかんでも、顧客のわがままに応じることと「お客様第一主義」とは、まったくの別物です。

あなたも、それを「同じもの」と勘違いしてはいないでしょうか。

もう一度、お客様（社内の人との関係も同じです）との関わり方について、見つめ直してみてもいかがでしょう。

言い換えると、“外部統制”が必要だ、ということです。

お客様を必要以上に恐れるのではなく、すべてのお客様に、より良いサービスを提供するためにも、「猛獣使い」になる勇気が必要です。

今週の無料レポート

ビジネスコミュニケーション達人への道  
心理学からコミュニケーションの技術を考えている無料レポートです  
<http://mailzou.com/get.php?R=6210&M=1280>

あなたのビジネスを加速する！ピーター・ドラッカーからのメッセージ  
あらゆるビジネスマンにとってドラッカーは必読書ですが、エッセンス  
だけでも、味わってみてはいかがでしょうか。  
<http://mailzou.com/get.php?R=6178&M=1280>

~~~~~

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)

~~~~~

「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>

~~~~~

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>