

<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.36

「パラドックス」 ~逆説の中に潜むヒント~

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

街を歩いている、マスクをしている人をたくさん見かけます。

すっかり花粉症の季節になりましたが、皆さんは大丈夫でしょうか。

さて先日、何気なく DIME という雑誌を読んでいて、山田美保子さんという芸能レポーター(?)の連載を目にする機会がありました。

最初に、一部をそのまま引用します。

「あなたには、まだ早い」

20代前半のころ、パリ本店の店員さんからそんなふうにいわれ、シャネルスーツを買うのを諦めたという小林麻美さんの話は、彼女が「美のミュージック」である世代の女性にとっては、有名な話である。

小林麻美さんは、私にとっても憧れの存在でしたから、この話は以前にも聞いたことがあるのですが、あらためてこの話を読んだ時、「すごいなあ」と思っていました。

なぜなら、せっかく外国から商品を買いに来てくれた客に対して、

「売ってやんないよ~ん」

と言い切っているからです。

商品が売れば儲かるのに、です。

いわゆる一流のファッションブランドの中には、バッグ1つ買うのにも「1年待ち」などという商品があるそうですが、「客を待たせる」とかましてや「売らない」などというビジネスが成り立っている、ということにあなたは“凄み”を感じないでしょうか。

しかし、それは何もブランド品の世界だけではありません。

例外はありますが、売れている営業マンの多くに共通しているのは、この「売らない」という選択肢を持っていることです。

保険にせよ、自動車にせよ、あるいは法人向けソリューション営業の世界でも、売れている人は、商談を断ることを知っています。

それは、「安売りをしない」という場合もありますし、「顧客のニーズにフィットしていない」ということもあります。

そのような場面に出くわした時は、先ほどのシャネルの店員のように躊躇なく、目の前の商談を断っています。

せっかくの商談を自分から断るというのは、常に数字に追われている営業にとっては、とても勇気のいる行為です。

でも私は、その選択肢を持っていることが、一流の営業になるための重要な要素だと考えています。それは、売ってはいけない不良顧客を入口で防ぐことにもつながりますし、将来の優良顧客に後悔を与えず、逆に信頼を得ることにもつながるからです。

一流の営業には、商談を逃したお客様から、別のお客様を紹介していただける、などということがよく起こりますが、それは「断る勇気」を持っているからこそ、起きる現象なのです。

#### 今週の無料レポート

会計知識がゼロでもわかる「決算書活用術」実践マニュアル基本編  
基本的な会計知識は、ビジネスマンには必須です  
<http://mailzou.com/get.php?R=5524&M=1280>

最強の交渉術  
営業の仕事には、交渉力は欠かせないものです  
<http://mailzou.com/get.php?R=5091&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

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>

~~~~~

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>