

<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.37

「インチキ劇場」 ～茶番劇に学ぶ～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

先週の金曜日、東京でも初雪が降ったそうです。

「そうです」と書いたのは、私自身ではそれを確認していないからですが、冬の間、あれだけ暖かかったのに、何も3月になってから真冬に逆戻りすることもないと思います。

フトコロ具合は、年中無休の24時間営業で真冬なんですから。

さて、日興コーディアルグループの上場継続が決まる一方、東京地裁では、元ライブドア社長の堀江貴文被告に2年6ヶ月の実刑判決が言い渡されたことは、皆さんも良くご存知のとおりです。ライブドアが経団連に加盟申請を行った際、それを推薦したのが日興コーディアルだそうですから、まるでブラックジョークのような話です。

それにしても、この一連の「結果」が、明らかにインチキな茶番劇であることは、猿でも分かります。

53億円の粉飾決算をした会社では、役員が根こそぎ逮捕されたのに対して、2年間で400億円以上の粉飾をしていた会社、それも一般の事業会社に対して、会計処理の方法などで指導を行うべき立場にある証券会社には、何のお咎めもないのですから、笑ってしまいます。

山本有二金融担当相は、日興が特別委員会を設定したことを受けて、

「過去への決別ができた、高く評価しております」

などと“のたまって”終息宣言を出し、

東証の西室泰三社長は、

「市場に与えた影響は重大とは言えない」

と、“おっしゃって”いらっしゃいます。

私は、彼らの頭をかち割って、脳みその有無を調べたいくらいです。

聞くとところによると、三菱系の日興コーディアルには、三菱グループ創始者の甥である、岩崎小弥太らが創設した成蹊大学出身者が多いそうですが、同社の鈴木則義常務が、まさにその成蹊大学出身で同じく成蹊大学出身の安倍シンゾー総理とは大変親しい間柄にあり、辞任した有村淳一前社長の場合、山口出身のため、安倍総理とは家族ぐるみの付き合い、なのだそうです。

さらに、首相夫人のアッキーは、森永製菓元社長のお嬢様ですが、日興は同社の主幹事会社として、森永製菓とは古くからの付き合いがあります。

「何かある」と思うのは、私1人ではないはず。

某総理は、古業の某鉄鋼メーカーとの癒着も話題になっていますが、いやはや、こんなインチキがまかり通るようでは、この国の正義は、白日の法の下では守られない、ということになってしまいます。

とはいえ、グチッてばかりもいられません。

私たちが、このインチキな茶番劇から学べることはないのでしょうか。  
実は私は、この中にとっても重要な教訓が潜んでいると思うのです。  
それは、

「力さえあれば、どのような理不尽な話でも通すことができる」

ということです。

これは、国家間の関係であれ、会社間の間であれ、個人と個人の間であれ、まったく同じです。

つまり、極端な話、意思決定権を持つ人を口説くことができれば、まったく不要なものでも買ってもらうことができる、ということであり、裏を返せば、どんな立派な提案をしたところで、意思決定権者をその気にできなければ、商談は成立しない、ということです。

お客様に、要らないものを勧めるのはいかなものかと思いますが、その逆は考慮しておく必要があるはずで

す。どのような立派な提案をしたところで、それが意思決定権者の欲するものでなければ、まったく意味を持たないからです。

よく、とにかく会ってくれた人に、一所懸命に自社製品の説明をしている営業を見かけますが、多くの場合、それはただの徒労に終わり、成果には結びつきません。

だから、「立派な提案」や「素晴らしい製品」の手前に、

その購入の可否を決める人に会う  
その人の課題やニーズを確かめる

という作業が必要になるはずで

す。あなたは、誰が意思決定権を持っているのかを、商談の中で常に確かめているのでしょうか。たとえば個人営業の場合、それはご主人ではなく、奥さんであることも多いと思いますが、勝手に「最終意思決定権者はご主人」と決めつけてはいけません。

あるいは法人営業の場合、意思決定権者には、なかなかたどり着くことができませんが、「どうすれば会えるのか」

ということを、真剣に考えているのでしょうか。

そのような意味において、某証券会社の戦略は素晴らしいものです。

国家の最終意思決定権者を口説き落とし、黒を白と言いくるめてしまう“営業力”には、脱帽するしかありません。

私たちも、ぜひこの素晴らしい人たちを真似たいものです。

あっ、言い忘れましたが、これは私の独り言です？！

今週の無料レポート

天才脳を手に入れる！超高速発想！シナプス全結合・アクセスアップ  
・マッピング

頭を活性化させ、アイデアを生み出す基本的な情報について書かれたレポートです。

<http://mailzou.com/get.php?R=7395&M=1280>

なぜ、効果がない商品がバカ売れしたのか？

例の納豆事件を題材にしたマーケティングに関するレポートです

<http://mailzou.com/get.php?R=7339&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](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
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>