

<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.41

「誰に会うか」 ～オジヤマモンに学ぶ～

~~~~~

おはようございます。  
セリング・ラボの佐藤です。

マンションの耐震偽装で話題となったヒューザーの元社長 小嶋進被告が先週の水曜日に保釈された、というニュースが流れました。  
何と、昨年6月の起訴後、11回目の保釈申請がようやく認められ、11ヶ月ぶりに東京拘置所からシャバに出たこととなります。

私は彼のことをすっかり忘れていましたが、よく考えてみると、随分長い間拘置されていたものです。  
通常、保釈が認められないのは、逃亡や証拠隠滅の恐れのある場合に限られるはずですが。  
また、彼が問われている詐欺罪は、刑法の中でもそれほど重い犯罪ではありません。  
にもかかわらず、1年近くもの間拘置され続けていたのは、そこに懲罰的な意味合いがあるからではないでしょうか。

では一体なぜ、彼がそのような“懲罰”を受けるハメになったのでしょうか。  
もちろん、「罪状を認めていない」ということも影響しているとは思いますが、それ以上に、裁判官が「コイツに懲罰を課してやりたい」と考えたからではないか、と思います。  
その背景には、国会の参考人招致における居丈高な態度や、テレビ画面で見せた、無責任で何の反省もなく、「自分こそが犠牲者だ」という姿勢にあった、と考えるのは、私だけではないはずです。

何を言いたいのかというと、要するに、意思決定権者(この場合は裁判官)を怒らせてしまうと、理不尽な(このケースが理不尽かどうかは別ですが)扱いを受けてしまうことがある、ということです。  
ホリエモンにも、同じことが言えると思います。  
その一方、以前もここで書いたとおり、日興コーデュアルの経営者たちは、見事にその対極にいます。  
この事実は、私たちに対して、ものすごく重要なことを示唆しています。  
「何が正しいか」ではなく、「誰が結論を出すのか」ということの重要性を端的に物語る話だからです。

私は以前、お客様に最もメリットがあり、誰が見ても論理的に最適な提案をしたにもかかわらず、見事に逸注したことがあります。  
反対に、(後から考えると)不要なものを数千万円で契約して頂いたこともあります。  
そのどちらの話にも共通して言えることは、意思決定権者をその気にすることができたか、あるいは、できなかったか、の1点です。

つまり、  
「子供が大きくなったから、広い車が必要だろう」

とか、  
「在庫にムダがあるから、在庫管理システムを求めているはずだ」  
と営業が考えるのは、単なる仮説に過ぎないのであって、その手前に“そのこと”を意思決定権者に確認する必要がある、ということです。  
さらに言えば、意思決定権者に会って話ができる、ということが話の前提になることは、言うまでもありません。  
なぜなら、家族や部下が、必ずしも意思決定権者（パパや部長）の本音を知っているとは限らないからです。

だから、足繁くお客様（の中の何の決定権も持たない人）へ通うことを考えるより、どうすれば意思決定権を持っている人にたどり着くことができるのか、ということに智恵を絞る方がはるかに大切だ、というのが私の考えです。

しかし、私の周囲では、またきょうも意味のない“突撃”を繰り返しては、成果を得ることなく、トボトボと帰る営業マンをてんこ盛りで見かけます。

もう、電話口で

「ご挨拶だけでも」

と言っては、“会ってくれるクラスの人”に、ほとんど意味のない訪問を続けるのは、いい加減やめにしたらどうでしょうか。

#### 今週の無料レポート

MBAホルダーが語る”英語上級者だけが知っている”ヒアリング上達法  
お金をかけず、NHK ラジオだけで英語のヒアリングを学ぶ方法を解説した  
無料レポートです。

<http://mailzou.com/get.php?R=5616&M=1280>

年収を20%上げるためのコミュニケーション16の秘訣  
営業に求められる重要な能力の1つが、コミュニケーション力です。  
私も参考にしたいと思います。

<http://mailzou.com/get.php?R=7163&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](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>