

<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.46

「オウムの哀れ」 ～マニュアルの限界～

~~~~~

おはようございます。

セリング・ラボの佐藤です。

先週も、猟奇的な事件や、銃による犯罪が起きてしまいました。

以前は、トカレフあたりを中国でコピーした粗悪な銃が中心だったものが、最近では、精度の高い米国のS&W製M19あたりが犯罪に使用されるのが不気味です。

さて、私のところにも、相変わらず売り込みの電話がかかってきます。

このメルマガで何度も書いたとおり、それは私の考える営業スタイルとは対極にある、非効率で迷惑な、ただの押し売りです。

しかし、

「一体彼らは、どのようなセールストークを“駆使”するのだろうか」

ということを、ふと考え、その中の何人かを門前払いにせずに、会って話を聞いてみることにしました。

そして、自分が営業をする側ではなく、受ける側に立ったことで、新たな発見をすることができました。

きょうは、そのオハナシです。

私が面会した営業たちは、皆、基本的なスキルを身に付けていました。

ただ、私には彼らが、“オウム”にしか見えないのです。

それは、彼らの使う「セールストーク」が、型にはまった、当たり前の、そして無味乾燥なものでしかなかったからです。

たとえば、こちらが少し意味深な話をすると、

「と、おっしゃいますと？」と反応し、

彼らの商品に対して、少しネガティブな感想を告げると、

「今後のために、なぜそのようなお考えをなさるのかを教えてください」

という答えが返ってきます。

そして、極めつけは、

「 が だったら、ご検討いただけるのですよね」

という押し売りクローゼングです。

いやはや、いつかどこかで習ったような、あるいは、巷に溢れている営業マニュアル本“そのまんま”の営業行為が、自分の目の前で展開されています。

私はまるで、どこかの営業研修で、ロールプレイングの講師にでもなったかのような錯覚に陥ってしまいました。

よく、企業の人事担当者が、

「最近の学生は、面接で完璧な答えをするんだけど、マニュアル本に書いてある、模範解答そのものなんだよなあ」  
と嘆いていますが、まさに、その営業版とも言えるものです。

営業活動の初期段階において必要なものは、セールストークの技術などではありません。  
相手に心を開いてもらうことです。  
なぜなら、お客様のニーズを探りだす必要があるからです。  
そして、相手が警戒し、心を開いていただけなければ、本音を話してくれるはずがありません。  
本当の話が出ないということは、商談の前提となるニーズの有無が分からない、ということです。

だから私は、私が会った営業たちに、自分の本音や困っていることについて、何1つとして話をしませんでした。  
「話すに値しない相手である」  
と考えたからです。

“小手先の話術”など、「百害あって一益なし」です。  
マニュアルに書いてあるようなセールストークは、営業を受ける側の人たちは、耳にタコができるほど、聞かされています。  
だから、それが出た途端、白けてしまいます。  
その営業の「中身」を感じる事ができないからです。

書店で山積みされている営業マニュアル本は、初心者のためのもではなく、一定の経験を積み、一通りの技術を身に付けた人が知識の確認や整理のために利用するものです。  
間違っても、そこに書いてあることをそのまま使ってはいけません。  
自分の言葉を持たないオウムには、お客様を説得することなど、できるはずもないからです。

お客様と本音で話ができるようになれば、こちらが「押し売り」などをしなくても、向こうから引合がやって来るようになります。  
相手に見透かされるような“技術”は、もうゴミ箱にでも捨ててしまった方がよいのではないのでしょうか。

~~~~~

「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>