

<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.5

「営業スキルについて」 ～小手先のテクニックは意味があるか～

~~~~~

おはようございます。  
セリング・ラボの佐藤正明です。

世の中には、営業研修や営業マニュアル本が溢れています。「初級コース」では、セールスマナーや、「ベンダフィースキル」に代表される簡単なテクニックを教わります。

「中級コース」になると、より実践的なセールストークや、心理学に基づいた相手の性格分析などが登場し、「上級コース」では、具体的な商談を設定して、戦略を考えさせるようなものになります。

しかし私は、そのような研修を受ける度に、いつも違和感を覚えていました。

それがまったく役に立たない、などと言うつもりはありません。

ただ、まるで英単語や英熟語を丸暗記するのにも似た、効率の悪い“勉強法”に思えてならないのです。

物事の“断片”を一所懸命に覚えても、使える知識にはならない、と言えばよいでしょうか。

「 に、お困りのことでもあるのですか？」とか、「と、おっしゃいますと？」

といった、営業の決まり文句を覚えるのは、「not only ~ but also」などという英熟語を、どのような場面で使えばよいのかを理解しないまま、ただ丸暗記するようなものです。

営業マニュアル本に書いてあることも、研修で習うスキルと同じです。

要は、そこにあるのは、“小手先のテクニック”だけなのです。

私は、そのような小手先のテクニックを身に付けても、

「使えるわきゃねえだろう」などと思ってしまいます（下品でスイマセン）。

私が、営業を受ける側の立場で営業マンと会話をすると、かつて自分が研修で習ったのと同じような決まり文句を発する人に、よく出会います。

企業の採用面接で、「面接マニュアル本」に書いてあるとおりの受け答えをすると、人事担当者にはバレバレになってしまいますが、それと同じです。

その結果は、申し上げるまでもないと思います。

まるで個性のないロボットのようなやり取りでは、面接も商談も、上手く行くはずがありません。

では、どうすればよいのでしょうか。

まだ営業としてキャリアの浅い、あるいは、人と話すことがあまり得意ではないという人には、何が必要なのでしょうか。

そんな人に私がお勧めするのは、「商談のシナリオ作り」です。

自分の製品やサービスが、どのような場面でどのように役立つのか、という当たり前の前提条件に加え、その時点における商談のステージを考えた上で、あらかじめ展開をシミュレーションしておくのです。

そうすれば、「今回の訪問目的は       」とか、「きょうはこれを確認するのが1番のキーポイント」といった、“やらなければならないこと”を、自分の中ではっきりと意識できるようになります。たとえ話術が少しくらい劣っていても、課題や目的がはっきりしていれば、研修で習うような紋切り型のセリフなど覚えていなくても、「自分の言葉」で会話ができるはず。むしろその方が、お客様にも好感を持っていただくことができます。要は、「小手先のテクニック」に走るのではなく、その裏にある本質を理解することが、何よりも大切だということです（チト、偉そうですが）。お客様との会話に自信が持てないという人は、ぜひ試してください。また、“完璧なセールストーク”をしているはずなのに、なぜか思うように成績を上げることができないという方は、もう一度その点を見直してみてください。あなたは、ロボットになってはいませんか？

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)

個人向け HP : <http://www.selling-lab.com>

企業向け HP : <http://brains-works.com>