

マネージメント ニュース

営業

素質やタイプなんて関係ない！ 明日から売れる営業マンに

ネアトラップ / 中久保 浩平

INTRODUCTION

今この文章をお読みになっている方の中には、「俺は売れる営業マンになれる自信がないよ」、「自分はセンスがないから、トップ営業マンになんてなれないよ」、「私は、営業に向いてないよ〜」なんて思われている方もいらっしゃるかも知れません。そこで、売れる営業マンになるためには「営業しない=営業する意識を捨てる」というお話をしたいと思います。私も以前は、売れる営業には、トークやセンス、タイプなどが重要だと思っていました。しかし、売れる営業というのは、タイプやトーク、センスなど関係ありません。

物ではなくコンセプトを売る

売れる営業というのは、センスやトークの技術だけではありません。ましてや、売れる営業マンのタイプなんてありません。では、売れる営業が、トークやセンスで勝負するのだから、どうやって営業するのか？ズバリ、お答えしましょう。売れる営業とは、「商品やサービスを売る」ことではないのです。もう少し具体的に言いますと、「売れる営業とは、「お客様の抱えている不安や悩みを解決するための手段」として、「商品やサービスを提供（提案）」し、その提供（提案）した商品やサービスの条件（価格や仕様など）の合意を目指す」という行為に過ぎないのです。

この事を知ると、「商品やサービスを売らなくちゃいけない！」というプレッシャーがなくなり、お客様の話の聞けば聞くほど不安や悩みを取り除くための質問をすればするほど

そして、このパターンを覚え、応用が利くようになればなるほど

売れる営業マンになるためのスキルは、アップしていくことになりません。

そして、売れる営業が出来るようになったら、お客様から頼りにされるようになります。そうなるまで、営業という仕事が楽しくなってくる。

ここまでくると、売れるための営業スキルが急激にアップしていくことでしょうか。

「商品やサービスを売ってはいけない！」これは、コンサルタントをやっていると、よく耳にするフレーズです。皆さんも聞いたことくらいあるかも知れませんが、それでは、一体何を売るのでしょうか？

実は、「商品やサービスのコンセプト」を売ります。意識している、していないに関わらず、実は売れる営業マンというのは、みんな共通して商品・サービスを

そのものを売らずに、その商品やサービスのコンセプトを売っているのです。

売っているという表現は、私的にあまり好きではないので、言い換えます。

商品やサービスのコンセプトを明確にして、お客様に伝えるのです。商品やサービスを購入した後、お客様にはどんなに素晴らしい世界が待っているのか？ どのような希望が満たされるのか？ を具体的に描写できるように伝えるのです。

これが、商品やサービスのコンセプト部分です。つまり、商品やサービス条件（価格や仕様など）の合意を目指すプロセスの中で、このコンセプトを伝えるのです。

例えば、「でお悩みなので、お解決するために、をお試しください。なぜなら、をお試しいただくことによって、が解決されるだけでなく、そのあとにの可能性が広がるからです」

という感じですが。

それが、どんなに些細なことでも構わないのです。一つ見つかればそれでOKです。その一つの世界観を打ち出せばよいだけです。それが、商品やサービスの強みとなってきます。あとは、適切なタイミングで、それをお客様にお伝えしてあげればよいだけです。

そうすると、必然的に売上はついてきます。商品やサービスを直接的に売ろうとしてはいいけません。お客様は、いつもどんな事で悩んで自分のお店・会社をやっているのか？ をまずは考えることから始めてください。その瞬間、きっと売り込みという、営業スタイルがなくなっていくことに気が付きます。

つまり、「営業する」という意識が自然と捨てられ、「脱・営業マン」していることになりま。脱・営業マン」になるという事は、お客様の方から頼りにされる、その結果が売上につながるということです。

PROFILE

著者紹介 中久保 浩平

中小企業・零細企業の皆様へ元気を与えるプランニングアドバイザー。これまでに多くの小規模事業者（様々な業界）の営業戦略をプランニング、コンサルタントをこなし、業績アップのための突破口を開いてきた。現在、有料メルマガシステムを使った、個人向けコンサルサービス『脱・営業マン宣言して圧倒的な業績アップを目指す会』を展開中。
住所 〒663-8141 兵庫県西宮市高須町1-1-1-524
TEL 0798-49-5353 FAX 0798-49-5353
URL <http://www.ner-trap.com/>

PHOTO
後送