

Management Viewpoint

営業活動の着眼点 『営業スキルを磨くためのヒント』

最近の新入社員に聞くと、営業は他の職種に比べて人気がないらしい。営業をご支援する立場のコンサルタントとしては残念でならない。そこで今回は、営業でスキルアップを目指す人にヒントをご紹介します。

1. 顧客の問題解決パートナーになる

∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—

提案営業に不可欠なヒアリング力とは“関心力”だ。顧客の問題解決を担うというスタンスに立てば、もっと顧客のことを知りたくなる。顧客が何に悩み、何に困っているか、どんな問題があるのかを、まず知る。そしてプロの視点から提案する。

その際、自分の力を過信せず、会社の組織や情報をいかにうまく使うかが結果の成否を分ける。モノ売りではなく、顧客のパートナーというプライドを失わないでほしい。

2. ストレッチ・カスタマーと付き合う

∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—

営業経験を積むためにも、より多くの顧客と会うべきだ。最初から好き嫌いや選り好みをする人に成長はない。その中でも特に、自分を成長させてくれるようなレベルの高い顧客(ストレッチ・カスタマー)に挑戦したい。

その場合、一回一回の商談が真剣勝負になる。相手に「会ってもメリットがない」と思われたら、その時点でアウト。入念に準備して訪問し、反省して勉強するプロセスが、貴重な財産になる。

3. ロイヤル・カスタマーを育てる

∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—∞—

営業の究極の目的は、自社や自分の信者(ロイヤル・カスタマー)を増すことにある。信者の数は営業としての勲章。信者がたくさんいれば成績は安定し、月々の目標達成に困らなくて済む。

営業は顧客と喜びを分かち合える素晴らしい仕事。結果に責任を持つという点では最も経営者に近い職種かもしれない。プレッシャーに打ち勝つことで人間としても成長できる。ぜひ営業という仕事を通じて、人生をより豊かなものにしていただきたい。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

納得の1枚。知らぬ間に身につく経営の原理原則。

タナベFAXレポート

業績が低迷していく要因は、景気などの外部環境ではなく、自社の強みが市場とマッチしないために生じるものです。自社の現状を見極め、将来を見据えた対策の手を打っていくことが大事です。

貴社に毎月3回、FAXでお届けする『タナベFAXレポート』は、時流をとらえ、現在の経営環境の中で実践できる【経営の原理原則】をご提供いたします。



年会費： 6,300 円(消費税込)

配信日：毎月3回(5・15・25日)年間36回配信 / サイズ：B4サイズ1枚/回

※配信日が土日祝日の場合、原則として翌営業日(平日)に配信させていただきます。

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。

お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所	〒		
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部

TEL :06-7177-4006

FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。