

読書でビジネス力をアップする(第3回)

頭を下げずに「時短」で商品売る方法

2015.08.04



頭を下げずに「時短」で商品売る方法
五丈凜華著
サンマーク出版

営業の本です。ビジネスの現場、とくに営業の現場では当たり前とされている「おじぎ」をやめることで、短時間で物が売れるようになります。

営業というと、お客様にペコペコおじぎをするイメージですが、「だから売れない」と著者は言います。もちろん、本書で紹介されるテクニックは「偉そうにして、顧客の飢餓感をあおる」といった、小手先の話ではありません。お客様と対等な関係で、プロとしてお客様が抱える問題を解決しながら、商品もしっかり売って会社にも貢献する……そんな真の営業マンになる方法を教えます。

一般に、この手の本は、カリスマと呼ばれた優秀な営業マンが経験から導き出した本質論を紹介するものが大半です。「感謝を忘れず」「身だしなみを清潔に」など、きれいごとばかりでそれほど役立ちません。あとは、ベテラン営業マンが書いた「セールストーク集」や「ツールの活用法」「資料の作り方」など、細かいテクニックを列挙した本ばかりです。

その点、本書は誰にでも再現できるノウハウがまとめられています。「お客のタイプ分けとその攻略法」「お客の言いなりにならない7か条」「6つの時短販売テクニック」などは、すぐにでも使えます。最終章では“商人”への原点回帰を呼びかけ、品格のある本物の営業マンの姿を描きます。営業という仕事に対する、著者の誇りと愛さえ感じられます。

新米営業マンからベテラン営業マン、さらにマネジメント層にとっても目からうろこが落ちる内容です。一読をお勧めします。

「先生」の仕事と「経営者」の仕事… 続きを読む