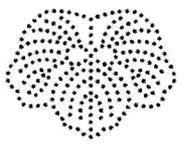


「りゅうま伝」は高野の分身が お客様のところへご挨拶に伺う。という気持ちでお届けしています。



りゅうま伝

56号
2024年7月26日
高野 竜馬

「営業の痛い思い出」

昔から流行に敏感な高野です。先日は2回目のコロナになって、一週間ほど自宅ジジツとしていました。もう大丈夫です。安心して濃厚接触頂けます。

さて、例年暑くなると、営業の痛い出来事を思い出します。かれこれ20年以上前のことです。

当時、営業の「え」の字も知らなかった私。前職が東京のエンジニアで、長年、地元福岡を疎かにしていた、こともあって浦島太郎状態。誰からの応援も望めず、当初はずいぶん苦労しました。毎日飛び込み営業をしていました。当然、冷たくあしらわれます。一日に何十軒も

回って誰とも話せなかったりすると、はじめはマックスです。逆にちょっとでも話を聞いてくれたり、稀にお茶なんか出してもらえる、なんか人として扱われた感じがあって、妙に嬉しかったものです。

誰でも知ってそうな商品ではダメだと思った私は、普及率の低い、店舗の休業補償商品も提案していました。お店を大事にしているオーナー様にはとても喜ばれるだろうと思っ、て、来る日も来る日も飛び込みました。

ある時、天神の近くに素敵な家具屋さんを見つけました。オーナーも爽やかで良い感じの人でした。「こういう人をお客さんにしたい」と思いました。

何度も通って、とにかく一度で良いから話を聞いて下さいとお願いました。

そして或る日やっと、「じゃあ今から話を聞いてあげよう」と言、て下さったのです。

丁寧に商品の特徴やメリットを説明しました。お相手も深く頷きながら真剣に聞いて下さっています。これならご契約頂けそうだと思います。

「えっ？」「一瞬、言葉が失いました。膝から崩れ落ちそうになったのを覚えてます。何とも言えない感情が湧いてきて、そこからしばらく、営業に出るのが怖くなりました。正直、数年間は、その店の近くに行くのも嫌でした。しかし、10年以上経って営業の面白さもわかってくる

と、あの出来事は営業の本質的なことを教えてくれたのだと思えるようになりました。どんなに良い商品でも、買うかどうかを決めるのはお客様。そしてその商品を売っているのは自分だけではないんだという当たり前のことを教えてもらったように感じています。

選ばれる自分になることを追求するようになったからこそ、と氣づけたのかも知れません。

酷暑続く毎日、少しでも涼しくなると頂けたら、幸いです(笑)。



たかの財形事務所
〒819-0374 福岡市西区千里 707-13
☎090-3407-2123
<https://www.takanozaikai.com> x-11 fp.takano@gmail.com