

「営業の痛い思い出」

昔っ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 1 週間ほど自宅でジッとしましたが、もう大丈夫です。安心して濃厚接触いただけます。

さて例年、暑くなってくると、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。前職が東京でのエンジニアで、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ました。当然、冷たくあしらわれます。1 日に何十軒も回って誰とも話せなかったりすると、みじめさはマックスです。

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と、なんか人として扱われた感があって、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を提案していました。お店を大事にしているオーナーさま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。

あるとき、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ください、とお願いしました。

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

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くださっています。これならご契約いただそうだと思った矢先、

「とても良い商品だということが良くわかりました。あなたではない他の代理店さんから買います。お引き取りください」

「えっ？」一瞬、言葉を失いました。膝から崩れ落ちそうになったのを覚えています。

何ともいえない感情がわいてきて、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、あの時の出来事は、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思うのです。

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気づけたのかもしれませんが。

酷暑続く毎日、少しでも涼しくなって頂けたら幸いです。