

2 営業ならではの面白さ

学習レーダー

- 営業はどのような点で面白いのかを理解する。
- プラス思考で営業のやりがいを味わえるようになる。

皆さんは、営業という仕事をしていてどういう感想をもっていますか。なかには、「どうも自分に合っていないのではないか」と疑問を感じていたり、「こんなつらい仕事はもうやめたい」と考えている人もいるかもしれませんね。

たしかにつらいことも多いかもしれませんが、この節では、プラス思考で、営業の面白さややりがいを見つけていくことにしましょう。

(1) お客様に喜ばれる

営業は、お客様に喜んでいただかなければ成り立たない仕事です。そして、誰でも相手が喜んでくれると自分もうれしくなります。お客様の喜ぶ顔や感謝の言葉に、ひとつでも多く接することができるよう心がけたいものです。

そのためには、まず、お客様に関心を持ち、どうすればお客様に喜んでいただけるかを真剣に考えることです。その一例として、心からのほめ言葉を使えるような優しいあなたになりましょう。

(2) たくさんの人に会い、多くのことを学べる

営業社員の楽しさのひとつは、いろいろな人に会うことができるということです。「1人の人間は、100冊の書物にもまさる面白さを持っている」といわれます。営業社員は、仕事を通して多くの人に出

会い、さまざまな会話をし、そのなかからたくさんのことを学びとることができます。そのために、訪問数を増やす工夫と努力をしましょう。

しかし、いくら訪問しても、あなたの印象がよくなければお客様は心をひらいて話をしてくれません。第3章で述べるエチケット・マナーを身につけ、第一印象をよくするように心がけましょう。

(3) お客様の問題解決を手助けする

営業社員の仕事は、単に商品やサービスを売ることだけではありません。その商品やサービスによって、いかにお客様の抱えておられるさまざまな欲求を満足させ、直面している問題を解決していくかを考え、提案することが大切なのです。

あなたのおすすめした商品やサービスがお客様のお役に立てば、お客様は心から喜び、あなたに感謝してくださるでしょう。このときの営業社員の喜びは大変大きいものなのです。



(4) 創造性を発揮できる

あなたは、営業の仕事と同じような商品やサービスを、同じような得意先に売り込む、決まりきった仕事の繰り返しだと考えてはいませんか？ 本来の営業とはそのようなものではなく、いくらでも創意工夫をする余地のある、創造的な仕事なのです。

もちろん、どんな仕事にもルールがあります。営業の仕事ならば、自社の商品やサービスを決められた価格や条件で販売することが、そのルールにあたります。しかし、そのルールのなかで、営業の方法を工夫するのは営業社員です。そこに創造性を発揮するポイントがあります。いつも同じやり方で売るのではなく、UNIT 2、3で解説するさまざまな心配りやテクニックを駆使して、あなたなりの営業方法を確立してください。

(5) 戦略の立案・実践に参画できる

毎日場当たり的にお客様を訪問し、販売していたのでは、なかなか営業の楽しさは味わえません。たとえば、今期中にA社とB社を新規顧客として開拓するとか、C社への売上金額を2倍にしようとか、具体的な目標を設定し、そのための戦略を立てて活動するようにしましょう。自ら戦略を練り、目的をもって活動し、それが思い通りになれば、大きな達成感を得ることができます。

自分なりの戦略を立てるために、この通信教育の内容をマスターし、1つずつ実践していきましょう。

(6) 他部門に働きかける

既存の商品やサービスを売ることだけが、営業社員の仕事ではありません。お客様のニーズを聞き出し、必要に応じて企画部門や技術部門に報告や提案をすることも重要な仕事です。また、場合によってはプロジェクトチームを組んで新商品の開発にあたることもあります。

つまり、あなたの活動次第で、いくらでも幅が広がる可能性があるということです。そうなったとき、周囲の人や他部門の協力が得やすいよ

うに、社内の人間関係もつねによくしておくことが大切です。

(7) 新規顧客を開拓する

既存のお客様から大きな金額の契約をいただくことは、営業社員の大きな喜びです。しかし、今まで取引のなかったお客様から契約や注文をいただくことは、もっとうれしいものです。それが、今まで先輩たちが何度訪問しても注文の取れなかったお客様の場合なら、なおさらです。

最初は小さかった取引金額も、徐々に大きくなり、あなたがベテランになったころには大きな得意先に成長しているかもしれません。

若手の営業社員のなかには、手数がかかる割に大きな金額の上がない新規のお客様の開拓を敬遠する人もいますが、会社の将来につながる最も重要な仕事と考え、積極的に取り組んでください。

(8) 会社の代表として折衝を任される

お客様を訪問する場合、あなたは会社の代表であり、会社から折衝を任されています。したがって、どのようなお客様にどのような商品を^{あつせん}斡旋するか、どのように説明するか、といったことについて、あなたは自分なりに考え、行動することができます。

とはいえ、お客様は、あなたを見て会社を判断することになります。どんなお客様に対しても、会社の代表にふさわしい立派な態度で、誠実に対応するように心がけなくてはなりません。

(9) 自由度が大きい

「営業という仕事は、自由度の大きな仕事です」。こういって、反論したくなる人もいるかもしれません。

「毎月、売上目標で縛られて、自由なんてとんでもない」

「毎日毎日、日報を提出させられて、まるで監視されてるみたいだ」

しかし、逆にいえば、売上目標を達成する方法はあなたに任されている部分がほとんどではありませんか。また、任されたからには、少なくとも、今日どこで商談をしてどんな成果があったのか、それを報告するのは最低限の義務ではないでしょうか。それとも、あなたは、毎日どこ