

# マネージメント ニュース

## 営業

そして、このパターンを覚え、  
応用が利くようになればなる  
ほど

売れる営業マンになるための  
スキルは、アップしていくこと  
になります。

そして、売れる営業が出来て  
くれば、お客様から頼りにされ  
るようになります。そうなる  
と、営業という仕事が楽しくなっ  
てきます。

ここまでくると、売れるため  
の営業スキルが急激にアップし  
てくることでしょう。

「商品やサービスを売ってはい  
けない！」これは、コンサルタ  
ントをやっていると、よく耳に  
するフレーズです。皆さんも聞い  
たことくらいあるかも知れませ  
ん。それでは、一体何を売るので  
しょうか？

実は、「商品やサービスのコン  
セプト」を売ります。意識し  
ている、していないに関わらず、  
実は売れる営業マンというのは、  
みんな共通して商品・サービス

そのものを売らずに、その商品  
やサービスのコンセプトを売っ  
ているのです。

売っているという表現は、私  
的にあまり好きではないので、  
言い換えます。

商品やサービスのコンセプト  
を明確にして、お客様に伝えて  
いるのです。商品やサービスを  
購入した後、お客様にはどんな  
に素晴らしい世界が待っている  
のか？ どのような希望が満ち  
溢れるのか？ を具体的に描写  
できるように伝えるのです。

これが、商品やサービスのコ  
ンセプト部分です。つまり、商  
品やサービス条件（価格や仕様  
など）の合意を目指すプロセス  
の中で、このコンセプトを伝え  
るのです。

例えば、「でお悩みな  
すね。を解決するために、  
この をお試しください。な  
げなら、この をお試しください  
だくことによって、 が解決  
されるだけでなく、そのあとに  
の可能性が広がるからです」

### 物ではなくコンセプトを売る

売れる営業というのは、セン  
スやトークの技術だけであるも  
のではありません。ましてや、  
売れる営業マンのタイプなんて  
ありません。

では、売れる営業が、トーク  
やセンスで勝負するのだから、  
ば、どうやって営業するのか？  
ズバリ、お答えしましょう。

売れる営業とは、「商品やサー  
ビスを売る」ことではないので  
す。もう少し具体的に言います  
と、売れる営業とは、「お客様の  
抱えている不安や悩みを解決す  
るための手段」として、「商品や  
サービスを提供（提案）し、そ  
の提供（提案）した商品やサー  
ビスの条件（価格や仕様など）  
の合意を目指す」という行為に  
過ぎないのです。

この事を知ると、「商品やサー  
ビスを売らなくちゃいけない！」  
というプレッシャーがなくなり、

という感じですよ。

それが、どんなに些細なこと  
でも構わないのです。一つ見  
ればそれでOKです。その一  
つの世界観を打ち出せばよいだ  
けです。それが、商品やサービ  
スの強みとなってきます。あと  
は、適切なタイミングで、それ  
をお客様にお伝えしてあげれば  
よいだけです。

そうすると、必然的に売上は  
ついてきます。商品やサービス  
を直接的に売ろうとしてはい  
けません。お客様は、いつもど  
んな事で悩んで自分のお店・会  
社にやってくるのか？ をまずは  
考えることから始めてください。  
その瞬間、きっと売り込みとい  
う、営業スタイルがなくなっ  
ていくことに気が付きます。

つまり、「営業する」という意  
識が自然と捨てられ、「脱・営  
業マン」していることになりま  
す。「脱・営業マン」になるとい  
うことは、お客様の方から頼り  
にされ、その結果が売上につな  
がるということです。

## PROFILE

著者紹介 中久保 浩平

中小企業・零細企業の皆様へ元気を与えるプランニングアドバイザー。  
これまでに多くの小規模事業者（様々な業界）の営業戦略をプラン  
ニング、コンサルタントをこなし、業績アップのための突破口を開いてき  
た。現在、有料メルマガシステムを使った、個人向けコンサルサービス  
『脱・営業マン宣言して圧倒的な業績アップを目指す会』を展開中。  
住所 〒663-8141 兵庫県西宮市高須町1-1-1-524  
TEL 0798-49-5353 FAX 0798-49-5353  
URL <http://www.ner-trap.com/>

PHOTO  
後送

お客様の話を聞けば聞くほど  
不安や悩みを取り除くための  
質問をすればするほど

# 素質やタイプなんて関係ない！ 明日から売れる営業マンに

ネアトラップ / 中久保 浩平

## INTRODUCTION

今この文章をお読みになっている方の中には、「俺は売れる営業マンになれる自信がないよ」、「自分はセンスがないから、トップ営業マンになんてなれないよ」、「私は、営業に向いてないよ〜」なんて思われている方もいらっしゃるかも知れません。そこで、売れる営業マンになるためには「営業しない=営業する意識を捨てる」というお話をしたいと思います。私も以前は、売れる営業には、トークやセンス、タイプなどが重要だと思っていました。しかし、売れる営業というのは、タイプやトーク、センスなど関係ありません。