



## 初春の寒空の下、庭に

### 梅の花が咲いています



#### 大阪にて パート5

私のアパートは大阪南の天王寺から車で10分程の美章園というところ

です。大阪機器のある淡路は北の方ですので電車で約1時間かかります。8時30分に会社に到着。事務所の掃除を営業マンが出勤するまでに済ませてしまうのが、私の昔からの流儀です。

皆さんが出勤して来ました。営業マン12名、經理の女子が1名、管理の男子が1名、計14名体制の出発です。

開所式に当たり、メーカーから次長が来て挨拶。社長の挨拶が済んだ後、皆さんで体操と一連の行事みたいな事が済んで、2日間の研修が始まりました。もちろん講師は私です。マネ

ージャーとして当然ですが、講習は自動車会社で慣れていますので、あとは扱う商品が違うだけと思いましたが。

リコーの会社案内、私の自己紹介と進み、いよいよ商品知識、社長も聴衆して始まりました。何故紙から声が出るのかから機械の動かし方、録音の仕方等、午前中はそうした話で、午後からはセールストークを教えるのですが、経験者が1名おりますがその他は初めての子ばかりです。セールスそのものも初めての子ばかりですが、その方がやりやすいです。下手にも売れない子ばかりではとても教育は難しいです。頭が真っ白の方が飲み込みも早いのですし、その後の伸びも早いというのが私

の経験値からの認識でしたので、やりやすいなあと思っていました。

セールストークはまず飛び込みの心構えと飛び込んだ後のトークから始まります。そこで売れるかどうか70%決まります。売れるセールスは持って生まれた個性がセールスに向いているのです。眉間に皺を寄せている顔の人は笑顔が出ません、出しにくいのです。それに対して、眉毛が下がっている人、落語家の林家三平さんみたいな人はいつも笑顔なので無理して笑顔を作らなくても出来上がっています、個性ですね。まずは笑顔で飛び込みをします。それからトークです。でも、もうそこでその笑顔で差が出ます。そして明るく「今日は！」と飛び込みます。12名のセールスの顔を見て2、3名が心配です。私も笑顔の苦手な方でしたので随分苦しみました。

た。やはり笑顔は大変な武器です。

トークですが、セールスは話し上手と思っていま

せんか？そんなことはありません、むしろ話下手の方がセールス向きなのです、どうゆうこと？と思われ

るかもしれませんが、私はセールス教育でいつも言っているのは「話し上手」より「聞き上手になれ」と、35%はセールスが話して、65%はお客さんの話を聞けと言っています。聞き上手がセールス上手の近道です。お客さんに話をどんどんさせて、いろいろ断り文句を聞いて、もう話すことはないというところまで話をさせて、その後おもむろにセールスが話をする。コレが売れるコツです。相手の話をじっくり聞くと、何が買うところの障害になっ

ているのか、何を満足させてあげれば買う気になるのかが見えてきます。お客さ

まをよく知ることで、相手を手を知らずして戦いには勝てません。

こうしたことから私の研修は、まず笑顔の作り方を練習させます。自然な笑顔、その人に合った笑顔、決して作り笑顔ではダメです。何回も練習させます。そしてお互いを見て評価をさせます。セールス同士、いい笑顔だと認めるまで練習です。コレだけで午前中は潰れました。

お昼休みに入りました。会社の裏にアパートがありそこに1部屋寮として借りてありました。そこに3名のセールスが住んでいました。彼らはお昼を寮で自分達でインスタントうどんを作り食べるよう

です。その他のものは近くの食堂に行きましたが、私は寮でインスタントラーメンを食べる事にしました。「課長もここで食べますか？」と住田というセールスが聞いたので、「ここ

から次長が来て挨拶。社長の挨拶が済んだ後、皆さんで体操と一連の行事みたいな事が済んで、2日間の研修が始まりました。もちろん講師は私です。マネ

で食べていいか？」と聞くと「課長と一緒に光栄ですね」と冗談を言っていました。この住田がとても素晴らしいセールスになるとは私もその時は気がついていませんでした。

午後から飛び込みからデモまでのトークの練習です。相変わらずまず私のトークを披露して皆さんの参考にして、それぞれが自分のトークを確立すると言う形で進めることに決まりました。「こんにちはちょっとお伺いしますが、こちらに小学校に通っているお子さんがおられますね」お伺いしますが・・・おられますね・・・矛盾した質問ですが相手の警戒心を解くにはまず、お伺いします・・・と言います。

お客さんは何か聞きに来た人と思うことで初回の警戒心を緩めます。次におられますね・・・と断定的に言って否定することを抑えます。

ではなぜ小学生がいる事がわかるのか？それは飛び込む前にその家の洗濯物をチェック、夏なら勉強部屋が見えればそこで本などをチェック、良く子供用

ズックが洗ってあって玄関先に干してある事があります。そういう事前チェックで、子供がいるかどうかを判断します。聞いていたみんなが「ふーん！」と感心した顔を見て、私は飛び込んだその後のトークを話し始めました。飛び込み、家の上ってデモをする、そして契約と、私の話は続きます。その後のセールス1年生の反応はどのようにになっていくのかは次回で・・・

籠谷 弘



### 歌声喫茶 3月の予定

「西院」(第2、4木曜日)

3月10日、24日

「洛西」(第1、3木曜日)

3月 3日、17日

### 楽々亭第17回2月の予定

2月15日(火)

西京区役所洛西支所会議室

午前10時~12時



### ともしび通信

発行元：NPO 法人没イチの会・京都

住所：京都市西京区大原野東境谷町1丁目1番地 4-701

TEL：075-874-5320 FAX：075-874-5328

MAIL：kago@botuichi.com

●ともしび通信では、皆様の投稿を募集しております。身の回りの出来事や体験談など、何でも結構です。楽しかったこと、つらい想いをしたことなど、様々な胸の内を皆様と共有して行きたいと考えております。