



おんなで歌おう!

ひな壇にいけられて

桃の花が咲いています



大阪にて パート6 販売店にて

2日間の研修が終わり、今日からお客さんの家に行き販売するという活動に入りました。

12名を二組に分け、まずどこに行くかを決め、市街の池田市に行くことになり、3台の車にそれぞれが乗り出かけました。もちろん私も同行です。現地では私はみんなを4班に分け飛び込む家の方向を決め、昼にどこで会うかを決め飛び込みを開始しました。

この日から私の営業課長としての毎日が始まりしました。始めのうちはセールの皆さんの現地4時には一旦集まり、報告を聞いて夜の訪問が無いと会社へ帰ってきていました。が、だんだんみんなの商談

に夜私が同行するのが増えて来ました。時には終電に間に合わず私は寮に泊まる事もしばしば、それから、メーカーの人間が自分達と同じ目線で仕事をしている事が嬉しいらしく、私に親近感を覚えたのか良く私のいう事を聞いてくれるようになって行きました。毎日日報をセールスは提出しなければなりませんので、それを私が見てそこにアドバイスを書いている日々です。終わるのが12時、1時になるのはざらでした。

初めての月は目標120台に対して、私が20台、経験者のセールが15台、その他にセールス11名で60台、計95台、目標を達成出来ませんでした。次の月から私は徹底的

にセールスに同行して、自分の売上は10台にして、全体の底上げに動くことにしたところ120台を2ヶ月目には達成し、社長から金一封が出てみんなが事務所へ飲み会をしました。

配送の川久保君も忙しくなりましたが、管理は機械の配送とちよつとした修理もこなしていましたので、売上件数が増えてくと忙しくなります。この子は良く出来た子でセールスが間違った説明をしてくることも度々でしたが、文句ひとつ言わずセールスの尻拭いもいとわずしてくる子でした。私はマネージャーとしてとても助かりました。この子とはその後も長い付き合いになるのですが、その時はそんな事は分かりませんから、良く出来た管理の子だっただけ感じでした。

川西のある場所にセールスに行った時のことです。住田というセールスが「課長ここは柄が悪くて、怖く無いですか?」「柄が悪い?」私は聞き返すと「課長はこの辺を知らないのですか、関東が永い人だから知らないのは当然かも」「だから何だ」「い色々後で問題にならないければ良いのですが」「何言っている、皆んな大阪人やないか、気にせず飛び込め、何かあったら私が対応するから」「分かりました、ここはお金はありませんので売ってきます」と元気に飛び込んでいきました。

教育に関心が有るお宅と無いお宅との差がひどくて、売れる時は「コレは面白い機械だね」というだけで売れたりし、1日で数十台売れました。住田君は滋賀県から大阪に来ていて寮にいますので、私とは良く夜寮で話をする仲でした。彼はこの川西で1日3台も売りました。「課長こ

これはお金持ちが多いので「楽ですわ」と言っていて明日もここに来ましよう」と先ほどの不安そうな気持ちは何処へやら、楽しそうに飛び込んでいきました。

3カ月を迎えた時社内に教材課を作りました。女性の教員免許を持った人を1名採用し、川久保に管理させて、機械を売ったお宅にアフターフォローとして、まず勉強のわからないところを電話で教える、そして教材を1教科とか2教科のお宅に追加の教材を売る仕事です。これにより1台の機械当たり何教科を販売できるか?これも重大な売上です。私は1台の機械当たり3教科を目指せと目標を与え、活動を開始しました。

セールスが新規に売ってくる時は平均1.5教科でしたが、教材課が出来て追加の教材を計算しますと3教科まで持つていく事ができました。

大阪支店の販売促進課から1台当たりの教材が大阪機器さんはとても多いのですが、何か対策をされていますか？と問い合せがあり、この取り組みを説明すると、他の販売店にも参考にして広めてみたいと言うので、「どうぞ私の特許ではありませんので、好きにしてください」と快く承諾しました。これがのちに全販売店に広がるうとは思っても見ませんでした。

3ヶ月が過ぎ4ヶ月目に入ろうとしている時、大阪支店の管理課長が大阪機器に来て「籠さん」、彼はいつも私のことをこう呼んでいました、「籠さん、支店長が大阪機器の社長以下全員を連れて大阪支店にくるようになるとのことです」「何ですか？何か叱られることでもしましたか」「そうゆう訳では無く取り敢えず来て下さい」「分かりました、社長に話して行きますがいつが良いのですか」「明後日来て下さい」「え！急なことですね」「支店長はそう言う人だから、但し籠さんだけは明日一人で支店に来て下さい」「分かりました」サラリ

ーマンの辛さですね、上司の命令は絶対ですから、私は社長以下にその旨話をして、翌日朝から大阪支店に向きました。支店長から何を言われるのか、もつと成績を上げろとのことのお達しでしょうか、不安げに当社する私に支店長は「おお！良く来たまず私の部屋に来てくれ」と支店長室に招かれ、管理課長も同席して3人で・・・さてどんな話が待っているのかこの続きは次回で。

籠谷 弘

会員趣味のホームページ

より

ひまわり畑

さびしげな残る一枚カレンダー

嵐ふく大雪つれて凍る朝

友さりて寒さ身にしむ冬しぐれ

山口佳寿子

南天に被さる雪は紅い実を隠しきれずに白さ際立つ

初めてのペン画の賀状をほめられた歳を忘れて思わず小躍りす

忘れ得ぬ母と町に出た吹雪の日求めしマフラーの赤と温もり

光木和子

白ばら園

冬眠の時は過ぎたよ陽が差した 目覚めた今がスタートライン

転んでも 見栄張りバアバ奮い立つ 先へ先へと 進めよ 進め

オブラート 心の本音 包みこみ 微笑み返す 今日も又

奥村文代

あじさい川柳

後からわかるんですもの人生つて
気いつけてあしたまたここジムで会おう

藤本花枝

歌声喫茶 3月のお知らせ

「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
上記開催の予定でしたがコロナ感染の拡大のため、休会とさせて頂きます。開催を楽しみにされていた方々には申し訳ありません。

歌声喫茶 4月の予定

「西院」(第2、4木曜日)
4月14日、28日
「洛西」(第1、3木曜日)
4月 7日、21日
楽々亭第18回3月の予定
3月23日(水)
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。