

読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、こんにちは。まだまだ寒いですね。あっという間に2月になってしまいました。さて今月もご笑読頂ければ幸いです。

【今月の発見】

たったひとつの営業法則！

最近、営業に関する書籍がたくさん出ております。それぞれ表現が異なっているので、混乱してしまいますよね。

でもよく読むと、どの書籍も『あるひとつの法則』が中心になっているようです。今回はその「ひとつの法則」を私流にシンプルにまとめましたので、ご紹介したいと思います。

この法則を一言で言うと、

「後出しジャンケンをすること」

です。

一体どういうことなのか？分かりやすくするためにちょっと例を出しますね。

お客さま「車を買おうと思うんだけど、見せてくれる？」

営業マン「 という車がお客様にはピッタリではないかと思うのです。何故ならばこれは
で、××がついているので・・・」

<お客さまの反応>

A．運がいいと・・・「おおっ、ピッタリですよ。いいですね、これにしようかな！」

B．運が悪いと・・・「う～ん、私が欲しいのはそれじゃないんだよな。また今度にしますよ」

このように多くのお客様は自分の手の内を見せずに、こちらの手の内を見せるよう、リクエストしてきます。これでは勝てる確率は五分五分です（通常のジャンケンと同じです）。

では必ず勝つにはどうしたらいいか。それは「お客様の手の内を先に見てしまうこと」です。上記の営業マンならば、「お見せする前にお客様のご要望をお聞かせ頂けますか？」と質問し、手の内が完全に分かってから、それに合ったものを提案するということです（後出しジャンケンの要領と同じです）。

あ、コツが1つあります。時々チョコキと見せかけて途中でパーに変えるお客様もいますから、完全にチョコキだと確認できるまでは絶対提案しないことです。是非、お試しあれ。