

『某企業のM・Tさんが営業集会で発表された内容の一部』

● よく地域や人を知らないとお営業活動は難しいと聞きますが…。

確かに地理感があった方が、お客さまのところに行くにしてもすんなり行けますからいいですよ。でも営業活動に関しては、場所や人が変わってもやることは同じですから、地域や人を知っているとかないとか特に関係ないですね。かえって、しがらみが無い分やりやすいかもしれません。

● やることが同じとは…。

お役立ち訪問活動ですよ。どこのお宅に伺っても話すことは同じですから。前の地区の時と何ら変わっていません。ただ、全く知らないところに来た分、言葉遣いが上品になったかもしれません(笑)

● M.Tさんが認識している「お役立ち訪問活動」とは？

初期訪問から契約締結までの一連です。ひとつひとつのプロセスを確実に実践することが重要だと思います。例えば、契約内容の説明をしないで現状をご理解していただけませんし、ニーズも確認できない。ひとつひとつクリアしていかなければ先に進めないんです。お役立ちと聞いたら面倒だと思う人もいるかもしれませんが、要は数字をとる為の手段です。

● この活動はいつ頃から始めたのですか？

2年半くらい前からです。ワラにもすぎる思いで…。

● きっかけは？

以前は、いわゆる「一本釣り」・「決め打ち営業」をしていました。お客さまと話しないうちに「この人はこの商品」と提案を作って、ニーズ確認もしないで、提案の内容を説明して…。最後は「お願い」をしてました。

でも、だんだんに行く家も無くなって、当然実績も挙がらなくなって、この営業方法に限界を感じました。本気で「これはまずい」と思いました。

そんな時出会ったのが「お役立ち訪問活動」であり、立石講師の「話法」と「スキル」でした。

● それから営業スタイルを変えたんですね。

そうです。はじめは、とにかく立石講師のマネをしました。なかなか上手くできなくて。試行錯誤しながらやっているうちに段々上手くできるようになって、その事をきっかけにお客さんとも肝心の話が出来るようになって「これならいける」と実感しました。

なにより、この営業スタイルだとお客さんに嫌がられないところが一番いいです。そして、「行く家が無い」と言うこともおなくなりしました。今や顧客台帳は宝の山です。