

信頼される営業マンを目指して

東邦技術(株) 高橋 玲子

私はこの業界に入った時、上司に営業の仕事というのはとても孤独で、はっきりとしたマニュアルは特にないと教えられとても戸惑いました。

上司や同業者の諸先輩方の行動を見本に色々な経験を経て身につけていくものかなと思っていました。働き始めた頃、まず基本的な笑顔で挨拶を元気良く言える営業を心掛けてきましたが、約2年経ち仕事の情報の早さ、経済の動き、などがとても大切で不可欠なものだという事に気付きました。

私なりに考える営業とはお客様と会社をつなぐパイプ役的な仕事で会社で行っている仕事の内容をよく把握していなければお客様の要望や質問な

ど全然、答える事ができず、会社の信用も失ってしまうとても難しい大切な仕事だと感じています。

今回の講習会は仕事の上でも普段の生活でもとても良いヒントになりました。

基本的なことからかなりプレッシャーのかかる事柄まで丁寧に分かりやすく聞かせて頂き勉強になりました。

営業とは「会社を代表する顔」「信用第一」「会社の目と耳」「業務の中で一番難しい仕事」などと言われていますがそれを踏まえ、自分のレベルに合わせ1つずつ実践し、身につけていこうと思います。

(株)日本パブリック 関口 容子

昨年の11月24日、地質調査業協会主催の『信頼される営業マンを目指して』というセミナーに参加しました。講師は、東北電力(株)を退職後東北ポール(株)社長に就任されており、(株)コンクリートポールパイル協会東北支部長、(株)土木学会東北支部顧問他、数々の公職にも就いておられる、阿部壽氏でした。

阿部氏の講演はとても分かり易く、そして聞き易く、それだけに氏の唱える営業マンの理想的な

あり方や現状は大変説得力のあるものでした。聞き手を飽きさせずに話に引き付ける極意と、聞き取り易い話し方や声は、優秀な営業マンの必須条件であることを改めて感じました。

自分が営業として客先を回るようになってから、会社に来る商社等の営業マンを注意深く観察するようになったのですが、阿部氏も指摘されていたように、身なりや言葉づかいで印象が悪いと、その商品を検討するどころか、どうせなら他社の

商品を、という気にさえなります。

また、通勤途中等に客先の方と偶然会うこともあり、何処で誰に見られているか分からないという事を痛感します。そして阿部氏の「良い営業マンとは良い社会人」という言葉を思い出すのです。

私が“営業部”の名刺を持ち歩くようになって、早3年が経とうとしています。依然半人前で、私の場合は『信頼される』よりも先ず営業マンとして認知してもらう事が先決なのですが、未だ叶わず“営業手伝い”の肩書きがなかなか取れそうにもありません。それもそのはずで、自分自身が客先で営業マンとして扱われる事に恐れていて「出来れば深く聞かないで欲しい」などと願いながら営業しているのですから当たり前です。講演の中でも、商品知識を持たずすぐに「技術的な話は専門家に」と言う営業マンは無責任だと思われる。商品知識の無い営業マンはただのメッセンジャーである。と有りましたが、営業マンとして認知さ

れていない私の場合はメッセンジャーの役割すら果たしていない事になります。

それでも、そんな営業社員の帰りをおなかを空かせた雛鳥のように待っている技術社員がいるのですから責任は重大なのです。「仕事をしている会社としていない会社では営業力が全く違う」と阿部氏に言われた時は心が痛みました。

講演を振り返ってみて、結局営業に特別な能力などは必要なく、当り前の事を一生懸命にやれば良い営業マンに成ることが出来るのだと分かりましたが、それが一番難しいという事にも気が付き始めたところ。目下のところ、私の最大の敵は自分自身です。

ある本で「世の中に営業マンを嫌う人は数多いが、営業マンがいなければ困る人はその何倍もいる」と読んだことがあります。私も必要とされ、信頼される営業マンを目指して日々精進してゆくつもりです。

