



『営業の神さまが笑うとき』

高橋 恵(著)
秀和システム
(2021/5)
1,650円

「営業の天才」が営業の秘訣について語った一冊。人間味に溢れており、人としてのあり方も教えてくれます。

【感想】

42歳で当時高校生だった長女らと共に自宅のワンルームマンションで株式会社サニーサイドアップを創業(東証一部上場企業)し、現在は、おせっかい協会の会長を務める、高橋恵さんによる一冊。

コロナ禍の影響により対面で接する機会が減っている中で、営業に課題を抱えているケースもあるのではないのでしょうか？営業とは、人と人をつなぐ仕事であり、人間関係が希薄になった今だからこそ、今まで以上の営業力が求められています。

著者は、営業の神さまが笑ってくれる「営業に必要な5つの秘訣」として、行動 2. スピード 3. 情熱 4. 愛情 5. 人間力をあげており、この要素に関する、具体的なエピソード・心構え・心をつかむ話し方・情熱の伝え方などを紹介しており、すぐにでも活かせる内容となっています。

【以下引用】

私はずっと「即行動」をモットーにしてきましたが、いまはこのモットーをやめました。なぜなら、メールや SNS が登場した最近では、さらにスピードアップして「即速行動」へと進化したからです。

お客さまとアポを取る際に、よく「5日か7日か12日なら空いています」などと、お会いする候補日をいただくことがありますよね？こういうとき、私はつねに最短の日程を選んでいました。「ちょっと人より早い」だけでは、本気を伝えることはできません。結果を出したいなら、石橋を叩くのはやめて、思いついたらすぐ行動！

「営業は商品ではなく自分を売る仕事

自分を売るのに必要なもの。それは、お客さまの心を動かす人間力です。

人間力が何かというのはさまざまな解釈がありますが、私は人間力＝おせっかい力のことだと考えています。おせっかいとは、見返りを求めず、ただただ相手のために思った親切な行動のことです。要は「人のために何かしてみよう」ということなのです。

相手の企業は超大手。そしてこのときも、やはりつれない返事でした。しかし、どうしても諦めきれなかった私は、もう一度、広告宣伝課に電話をしたのです。すると、ラッキーなことに電話に出たのは先ほどと同じ担当者でした。そこで私の口から出たのが「千年でも万年でも待ちますから一度会ってください」という言葉です。相手の方はくすっと笑い、「僕のほうがそんなに待てないよ」と、会ってくださることになったのです。

おせっかい力は、まさに「自利とは利他なり」に通じる内容です。今までも、そして、これからも大事な営業・商売の本質を教えてくれる素晴らしい一冊です。