



新刊紹介

『営業のミカタ』

安東邦彦著(WAVE出版)

「お客さまは神様で、昔、流行語になった。そんな言葉が、今の時代、それは

全くの幻想だと著者は言う。かつての営業手法は「飛び込む」「押す」「粘る」が基本だった。高度成長期からバブル期にかけて人口が増え、人々が豊かさを

求めた時代。当時は「販売の時代」で「売り込み」が売れた。しかし、現在は既に「購買の時代」に変わっていき、指摘する。「購買」は顧客のニーズがあつて初めて発生する

もので、ニーズのないところに無理やり売り込むことは敵しい。著者はまず、営業がよくやる「飛び込み営業」「売り込みの電話」「顔を売る」「笑顔の練習」「会話力のトレーニング」「粘り強さ」は六つの無駄だとして、即刻やめるよう提言する。では、どうやって売るのがか。

業マんの存在価値は、顧客のニーズを把握し、その解決策となる商品やサービスを提供することだとして、自らのブランド化を図り、保険といえは、すぐに名前が思い出されるような仕組みづくりが重要だという。本書では、これまで考えられてきた営業の概念を捨て、新たな時代の方向性を示唆してくれる。著者自身もかつて毎日のように靴底

を減らし、顧客の機嫌をつかがないから注文を取り付ける営業を行ってきた。そうした中、顧客から言われた言葉は、「お前ら営業は、まるで寄生虫だな」の一言だった。著者はその後、勤めていた会社を辞め、営業が皆から憧れる職業として認められるように研究と努力を重ねた。現在、著者は各種セミナーをはじめ、保険代理店、社会保険労務士、

税理士のマーケティング・営業支援活動を行っている。本書にはそうした著者の実体験から生まれたノウハウが込められている。著者は最後に、「営業が変われば『仕事の景色』が変わる。営業が変われば『会社』が変わる。営業が変われば『社会』が変わる」と結ぶ。

第一章…つまらないご用聞きになつていないか
第二章…顧客から問いつけがくる「仕組みづくり」
第三章…自分ブランドをつくる
第四章…ちょっとした工夫で営業は変わる！
第五章…売れる営業マんの思考法

◇ 本書の主な内容は次
税 (B6判207頁、定価・本体1400円＋税)

営業が変わると、社会が変わる

本書で今すぐやるべき秘策の「プレセル」術を教えます!