

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

第2回

# 「商品の機能特徴」

## から会話を始める、バカ営業をしていませんか?

今回は、営業する前に必要な、相手の文化を確認する大切さと慣れ合いを丸裸にする質問について取り上げ、相手によって話す内容を変える必要があることをお伝えしました。今回は、高単価の成約を連発するために、どうやって営業を組み立てていけば良いのかをお話します。

相手によって、話す内容を変える必要があると記しましたが、変えるべきではない内容がひとつあります。それが、自己紹介です。

こうお話しすると、「自己紹介がそんなに大事? 相手と打ち解けるアイスブレイクが大事なのでは?」と言う人がいます。しかし、それはまだ自己紹介の「本当の効果」を知らない人です。

なぜなら、人は、初めて会った7秒の間に、相手との見えない格差を決定し、最初に生まれた格差がその後の関係にまで影響を及ぼすからです。最初に相手に見切られてしまつても、後、いくら努力し挽回を図ろうとしても、上手くいかないのです。

出会う数秒で勝負が決まり、見えない「格差」が生まれる。それが人間心理なのです。

### 役職など1円の価値もない

多くの人は、役職を持ちたがるわけですが、実はそんな役職など1円の価値にもなりません。

これは、あなたも経験があるかもしれませんが、相手が「課長」の肩書きを持っていたとしても、部下が1人もいない、名前だけの課長の可能性もあるでしょう。

私はこれまで、何万人の人と名刺交換をしてきましたが、相手と会話すればするほど「本当に、この人が社長?」と、役職を疑ってしまう人が



も多いものです。それでは、せつかくの役職が台無しです。では、どうしたら初対面の相手から見えない格差を勝ち取り、その後の、有効な関係を築くことができるのか? それが、今回お話しする「自己紹介法」です。

実は、年収1000万円以上の営業は、初対面の相手の優位に立つことを考えているものです。

### 年収1000万円以上がやっているコンマ数秒の見えない戦い

その戦いとは、ある種の演出を伴って、見込み客との商談の場に入った瞬間から始まります。ひとつ例を挙げると、営業の外見と持ち物です。

ピシッとしたスーツにアイロンのかかったYシャツ、艶のある髪と肌、名刺入れ、ペン、ノートや腕時計に至るまで、相手からどう見られるか? を意識して準備をしています。

まだ一言も言葉を発していませんが、最初の印象は大きく異なりますし、その後の会話まで大きく影響を与えます。

多くの人は、演出を一切、考えることなく、素の自分で勝負を仕掛けてしまいがち。そして、その勝負が往々にして惨敗に終わるのは、商談をする前に負けてしまっているからです。

ここでは、この後に登場する自己紹介どころの話ではありません。ですので、あなたが自己紹介を優位に進めるためにも、優位な立場を勝ち取る「演出」も忘れないことです。

### 自己紹介で相手に伝えるべきは「スゴイですね」と言われる実績

大切なのは、役職ではありません。では、役職ではないとしたら、何を初対面の相手に伝えたいのか?

それは「実績」です。それも、見込み客から見ると「スゴイですね」と言われる実績を伝えることです。そうすれば、営業マンではなく、専門家という位置に座ることができます。

これをやらないと、営業マンという位置になつてしまい、あなたの発する言葉がすべて売りこみに聞こえてしまうのです。同じ言葉でも、専門家なら「アドバイス」に変わります。

なかなかイメージできない人も多いと思いますが、私の自己紹介を事例としてシェアさせて頂きます。

「私はお金なし、コネなし、実績なしから6年で1000社を獲得した経験があります。実は、2x3x6のようにお客さんを獲得するには方程式があるのです。今はその方程式である、集客/営業を教えるコンサルタントは東証1部上場企業の社長から、個人事業主にいたるまで幅広く、集客アップや売上アップを実現しています。また最近では、コンサル以外にメディアの活動も行ない、連載も手掛けていて、著者としても活動しています。本日は、宜しくお願います」

これを読み上げると30秒もかかりません。にもかかわらず、この30秒で相手との間に格差を生み出し、優位な立場を得ることができ

ます。その上でビジネスをスタートさせるため、極端な話をすれば、売り込むことなく次々と契約を取ることができてしまうのです。

「実績の威力は分かった。でも、それは限られたエリートのような人だからであつて、自分は何もない……」と思っている人も多いかも知れません。心配無用です。なぜなら、今のあなたであつても「この人、凄い。その分野の専門家! ぜひ相談したい!」と思つてもらふことができるからです。

その方法とは、今の会社で手に入れた功績を「自分の実績」として表現するということです。

それは、あなたの会社の設立年数、車の販

### 藤原智浩代表

#### ▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。顧客獲得コンサルタント。

兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得。

(クライアント一例)

- 丸山自動車 ・ 兵庫ダイハツ販売 ・ 山陽ヤナセ
- ホンダカーズ埼玉南 ・ 小林モーターグループ
- アップルオートネットワーク ・ ホンダ販売北見
- ミニークホールディングス ・ ホンダクリオ上尾
- ネットヨタソナ神戸 ・ ブラウド ・ ユーネット等

今回、読者様へプレゼントを用意しました。右のQRコードにアクセスして下さい。また、営業研修の問合せは下記まで。

03-6277-5319



**TOZAI** 大切なお車運びます!! <http://www.touzaikaiun.jp>

**東西海運株式会社** 本社 / 〒135-0016 東京都江東区東陽4-11-38 USCビル7F TEL: 03-6458-4633 (代) FAX: 03-6458-7592

札幌支店	札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F (代) TEL: 011-887-1031	大阪支店	大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F (代) TEL: 06-6685-1031
仙台支店	仙台市宮城野区扇町1-8-5 東邦運輸倉庫2F (代) TEL: 022-231-1031	福岡支店	福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B (代) TEL: 092-674-1031
北関東営業所	群馬県伊勢崎市三和町1495-1 (代) TEL: 0270-27-5005	宮崎営業所	宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F (代) TEL: 0985-35-2948
名古屋支店	名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル301号 (代) TEL: 052-451-1031	沖縄支店	那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 (代) TEL: 098-869-1031

**ベイネット** ネットで安心

月額利用料2000円 (税別) 入札料・下見代行料0円

大好評★内外装360度画像 前・後ワンプライスネット 1回の出品料で2回チャンス! 追加画像MAX10枚 工夫次第でアピール力が更にUP!

**軽四キャンペーン**

《出品料》 パワフル軽四ブロック 0円 軽四リフレッシュブロック 2000円 (税別)

《成約料》 両ブロック共に 16,000円 (税別)

※同一車両につき3回まで出品可能

新規搬入率64%

**6月イベント**

6/16・30AA お取引賞

6/16AAは 献血カー来場

6/2・23AA 来場ターピス

6/9AA 来場ターピス

株式会社ベイネット TEL06-6612-5612 詳細は、今すぐネット検索! ベイネットへ