

『営業革新の急所』4/185

～今回のテーマ:私の会ったトップセールスマン～

実戦型営業コンサルタント林丈司

こんにちは、林です。

営業部が5人でも100人でも、
それぞれの営業組織には必ず「成績1番」の営業マンがいます（当たり前ですが）。

しかし、これから私が述べる「トップセールスマン」は、
こういった「営業部の成績1番」というだけの営業マンではありません。

営業成績が1番であるだけでなく、考え方、動き方、交渉力、プレゼン力、見識などが、
私の目から見て「この人はホントにすばらしいセールスマンだ!」と思った人のことです。

今日はそんなトップセールスマンから、1人紹介したいと思います。
ただ、読むに当たっては、ひとつだけ注意してください。

以下であげるトップセールスは、彼のお客様や売りたい商品にマッチしたスタイルを取っています。
したがって、まったく違う業界の方が読むと、参考にならないと感じるかもしれません。

でも、実際は必ず見習うべき点があるはずなのです。
是非、柔軟な受け取り方をして欲しいと思います。

で、どんなセールスマンかというと・・・

- 高校中退で暴走族あがり（笑）のトップセールスマン 26 歳
- 訪販による羽毛布団販売（顧客単価 25 万円くらい）
- 300 人の営業組織で年間 1 位の成績
- お客さんは主に看護婦さん、保母さん、公務員
- 元暴走族だっただけあって、少し気性が荒い人。でも、気の良い面もあり

この人のすごいのは、こんなところです。

1. 聞き手を引き込むプレゼン

とにかく彼のプレゼンは、聞き手を飽きさせないんです。
飽きさせないだけでなく、聞き手を納得させてしまう力も持っています。
その秘密は、表情、声、アクションにあるようです。

彼は感情表現が豊かです。驚いたら驚いた態度を取るし、
がっかりしたら 気の毒なほど気落ちした雰囲気漂います。
また、体全体を使ったボディ ランゲージや、真剣な顔で声をひそめたりして、
さまざまな伝え方をしています。

また、「ここぞ！」というポイントを説明するときの熱を込めた姿は、
大げさでなく聞き手の心を打ちます。

タレントの明石家さんまをイメージしてください。
さんまさんが話すときは、必ず計算された動きや表情がセットされています。
そして、その動きや表情こそが、話の面白さを際立たせていますよね。

『つまり言葉だけでは伝えたいことが十分に伝わらないのです。』

皆さんも、お客様に接するときは、表情や声やアクションも含めた伝え方を心がけましょう。

2. 出血するほど気迫が違う

Aさんは「売るぞ！」と思ったら、他のものが見えなくなるようです。
あるとき、様々なトークを駆使してもまだ購入を迷っているお客さんに、
「お願いします！絶対後悔させませんので、買ってください！」と言って
思わず勢いよく頭を下げたのです。
すると、目の前にあったカウンターの角に頭突きをしてしまい、
おでこから血がピューッと噴き出たそうです。

痛くてしばらく倒れていたらしいのですが、あわてるお客さんに、
「大丈夫です。買ってもらったあとで止血しますから」と大真面目に言った
とのこと（笑）。

もちろんお客さんは購入してくれました。
売ることに対する食欲さが違いますね。

3. 練習の虫

実は彼は 22 歳のときに結婚しています。
奥さんは 5~6 歳年上なのですが、その奥さん相手に徹底的にロールプレイングしたそうです。
本人によれば、入社当時は上司や先輩が何も教えてくれなかったので、
自分自身で覚えるしかなかった、と言っていました。

毎晩、自宅で奥さんにお客さんになってもらって、羽毛布団を説明する練習をしたのです。
奥さんの批評に耳を傾け、

『指摘された点について考え、より良く改善し続けたそうです。』

その努力の結果、彼は

- 一般的女性向けの楽しいプレゼン
- 理屈っぽい人向けの論理的なプレゼン
- 短時間でポイントだけ伝えるプレゼン

の 3 種類のプレゼンを身につけたのです。

それぞれのトークに応じて、
表情やボディランゲージ、冗談などが組み合わされているそうです。

あとはこの応用でだいたい対応できる、と言っていました。
つまり、計算し尽くされているのです。

高校中退のこのセールスマンは、奥さんをアドバイザーにして自分の営業を
徹底的に研究したのです。ホント大したものです。

『皆さん、自分の営業を研究していますか？』

実績をあげ続けるトップセールスマンから学ぶ！

『5人のトップセールス彼らはなぜこんなに売れるのか？』読本

大学卒業後2年でトップになった若手営業マン、住宅を毎年20棟以上売る女性トップセールス

粘り強さと画期的手法で次々に新規開拓する証券マン、お役立ちからお客さまから大きな信頼を得る女性セールス

26歳で拠点長になり着任した支店の業績を上げ続ける支店長

詳細はコチラ：<http://www.jaic-g.com/book/index22.html>

【著者紹介】

実戦型営業コンサルタント **林丈司**（はやしじょうじ）

大手経営コンサルタント会社に在籍後、指導先から請われ、営業マネージャーとして着任。まったくの未開拓地に事業所を立ち上げ、軌道にのせるなど3年間で輝かしい実績を残す。その後、コンサルタントとして復職。平成13年にジェイックへ入社。現在は、ジェイックのパートナーコンサルタントとして、営業現場の改革に精力的に取り組む、実戦的・具体的な営業研修で高い評価を得ている。[著書・講演実績]

『いつも目標達成している人の営業術（アスカ出版）』『週間ダイヤモンド』

「ダイヤモンドビジョナリー」「営業大学」「近代中小企業」など寄稿実績も多数。

直近3年間ではセミナーを122回開催し、5,899名が参加。またDVDなどの営業教材の累計売上45,695件（2012年6月時点）



【発行】

株式会社ジェイック

全国の中小企業50,400社に、社員教育・営業マン採用・新卒採用のサービスをご提供しています。新入社員、営業マン、管理職の初期研修『基礎の基礎』シリーズやJAICオリジナル『7つの習慣®』2日間研修、若手営業マンの採用『JAIC営業カレッジ®』『営業カレッジ®キャリア』など。

営業研修や営業マネージャー研修に関しては、下記までお気軽にご連絡ください。
状況をお伺いした上で、規模や予算、課題に応じて最適なサービスをご提案します。

TEL：03-5282-7600

担当：小原（コハラ）、藤原（フジワラ）をご指名ください