

『営業革新の急所』 6/185

～今回のテーマ:あるフルコミ営業マンからのメール～

実戦型営業コンサルタント 林 丈司

こんにちは、林です。

皆さんフルコミッションはご存知ですよね？

完全歩合給のことで、売上額に応じて報酬が変わる制度のことです。

一定以上売れると歩合率が高くなって、ますます収入が増えます。

しかし、まったく売れなければ収入はもちろんゼロだし、
交通費の負担は当然ながら、販促用の商品パンフレットや
テレアポをかけるリストなども自分で購入しなければなりません。

今日はそんなフルコミッションセールスを行っている

ある営業マンからいただいたメールを載せたいと思います。

このセールスは、ある商品を個人宅に販売しています。

実は彼は、私が昨年営業研修を行ったある企業の営業マンでした。

もちろん本人には了承いただいています。

まずは、以下のメールをご覧ください。

林丈司様

ご無沙汰しております。お元気ですか？

〇〇を退社してから5ヵ月ほど経ちましたが、

やっと一段落しましたので遅れ馳せながらメールにて報告いたします。

以前に先生の所へご挨拶に伺った時には、

フルコミの仕事始めて3ヵ月ほど経っていたのですが、

あれから今までの4ヵ月は地獄の毎日でした。

やってもやってもオーダーに繋がらず、それどころか、

やっとの事でアポイントにこぎつけてもすっぽかしにあったり、

クーリングオフや嘘の住所、などなど数えたらきりがありません。

フルコミなのですべて経費は自分の負担となり、
取らなければ生きて行けないのでとてつもないプレッシャーとなりました。

何度か負けそうになりましたが、自分がこの道を選んだ事と、
家族の事を考えて、頑張ろうと言い聞かせ努力を続けました。

ボイスレコーダーを使い自分のトークを研究し、自宅で妻とのロープレの表情をビデオにて録画し、
鏡に向かって笑顔の練習をし、眼鏡をかけたたりかけなかったり・・・

思い付く事は全て試し、ポスティングやアンケート、イベント、テレアポなど全てを費やしました。

しかし、数字は上がりませんでした。
段々と月日が経つと限界が近づいてきてしまい、
妻にも「もうやばい、破産するしかないな・・・」等の話が出るようになってきました。

そんな中、気合いを入れて日曜日に両親デモを3件入れ、内心ほっとしていました。
それは、両親デモはどんなに悪くても最低3回に1オーダー上がるとの
統計が出ていたのでやっと取れる！！と考えていました。
上手く行けば3本あがるかも！とも思っていました。

しかし、終わってみれば全てペンディングになりました。
地獄の中で地獄を味わう様でした。
この日ほど自分がいかに営業力がなく、情けないと痛感した日はありませんでした。

その日は酒を飲み、早く忘れようと自分に言い聞かせましたが、
内心は半分ぐらい「辞めるしかない」と思っていました。

しかしその日を境にしてなぜか落ちそうなはずのテンションが落ちずに、
逆にあんな最悪な事も味わったのだから もう怖いものはないと思えるようになりました。

でも生活は維持しなくてはならないので、新たにもう一つのフルコミの面接を受け合格し、
即フィールドに出て数字を出しました。

この出来事により自分の中であるものが生まれてきました。
それは『余裕』でした。

余裕が有ると全てに現れ、(林注：当初のセールスで) テレアポは簡単に取れ、オーダーはこんなにもすんなりと上がり、まるで夢のような日が続きました。

(林注：彼によれば、「もうひとつのフルコミの仕事」はいつでも仕事をする事ができたのに比べ、「当初のフルコミ」はターゲットが少ないため営業をしたくても行くあてがない、という状況だったようです。つまりこの『余裕』とは、いつでも食い扶持を稼げるあてができたことによる余裕です。

取れば取るほど余裕が生まれました。

そして、ついに自分の属する数十人のセールスグループの中で トップ3に入る事が出来ました！！しかもわずか3週間の間に。

数字的には基本が4オーダー(会社からのノルマの様なもの)に対し、12オーダー上げる事が出来ました。(月収にしては約120万位)これからガンガン稼いで今迄のマイナス分を返そうと思います！！(笑)

お客様にも恵まれた面も多々有りますが、この好調を維持できるように頑張りたいと思います。そしていつかは全国の千名近いフルコミセールスの中でトップになれるように頑張ります。

また、何かあればご報告をさせて頂きたいと思いますので宜しく願いいたします。

今日をあえて詳しい解説をすることはやめておきましょう。彼のメールの文章をよく読めば、少なくとも以下の二つのことで考えさせられるからです。

●彼が「地獄」の中で行った工夫・あがきについて感じることはないでしょうか？

●なぜ「余裕」を持つことで「地獄」から脱することができたのでしょうか？

フルコミのセールスなんてごく一部の才能のある営業マンがやれることだ、と思ったら、それは誤解です。実は、研修をしていたころの彼は、まだセールスとしての経験も浅いため、業績的には十分な結果を残してはいませんでした。

ただし、高い意欲を持ち、環境に負けない意志の強さを持っていました。
彼は夢を持って、あえて厳しい営業の世界に飛び込んだのです。

最後にひとつだけ。

もし、

「この人はフルコミだから、ここまで一生懸命しないとイケないのだ。
オレは毎月の給料をもらえるサラリーマンだから・・・」

と考える人がいたら、恥を知るべきです。
そんな考え方では、やがて会社の中でも淘汰されるのは避けられないでしょう。

・・・今回の最後は辛口でした・・・。(笑)

「なぜ新規開拓をしないんだ！」と思っている社長さま、新規開拓のやり方がわかるDVDのご案内です

『間違いだらけの新規開拓売れる営業が必ず実行している7つのステップ』DVD

キーマンアポを増やす！新規テレアポのコツ、ムスっとした人の心を開け！初回面談を有利に進める方法
あなたの契約を左右する！徹底的に顧客を知る方法、営業部が確実にレベルアップする営業会議と営業方法
詳細はコチラ：<http://www.jaic-g.com/tape/shinkikaitaku/index.html>

【著者紹介】

実戦型営業コンサルタント **林 文司**（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J A I Cオリジナル『7つの習慣®』2日間研修、若手営業マンの採用『J A I C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