

# 週間SPA! 2003年12月9日号



●経営コンサルタント、70年を  
経たずして、大手企業でコンプライアンス部長に  
入社。ベンチャー投資を経て、現在は  
創業・成長の現場を駆け巡る。

ここまで営業マン各々のケ  
スを見てきたが、経営コンサル  
タントの田中徳氏はこう語る。  
「気になったのは『紹介』という  
キーワードがあまり出てきてい  
ないことです。営業マンは、成  
約者からの紹介を通して、次の  
成約者が見つかる『紹介成約率』  
を常に意識しておくべきです」  
成約者の30%以上が既存の顧  
客からの紹介で成り立っている  
ことが優秀な営業マンの一つの  
目安といい、「よく、営業は人と  
人とのつながり」と言われます  
が、親しさに誘え、契約を積み込

## ノルマ自体がきつくなつたのではない。

むしろ、おもしろい営業を目指すのは開  
きです。「つながり」とは客側  
から(商品を買わせてくれと依  
頼が来るような関係を指します)  
では、できる営業マンになる  
ための具体的な方策とは?  
「当たり前ですが、一度断られ  
たくらいで引き下がらないこと  
女と一緒に「二度と来るな」と言  
われない限りは口説き続けたい」  
さらに、競合相手といかに違  
うアクションを起こすかが重要  
「北海道からは絵はがきではなく、  
スルメに切手を張って送れば、  
強烈な印象を与えます。大勢で  
いるところで名刺を渡すのでは  
なく、あえてトイレで用を足し  
ている最中を張るなど埋もれな  
いため工夫が不可欠ですね」  
インターネットの普及で営業  
マンを取り巻く環境は大きく変  
わってきたと田中氏は指摘する。  
「クチコミサイトがいい例です

## 営業マンを取り巻く環境が激変したのだ

が、顧客同士が情報をやりとり  
しやすくなった結果、この営業  
マンや会社より、いい対応をす  
るところは他にある」と、より  
厳しい目が向けられるようにな  
ってきた。そして「できる営業」  
に顧客が集中し、以前は普通た  
ったはずの営業マンが、普通以  
下の評価しか得られないことも  
増えています」  
ノルマがきつ  
くなったので  
はなく環境が  
変わったのだ  
「会社から与  
えられた数字に  
振り回されていたら、  
つらいのは当然、自分で目標を  
立て、実現するという能動的な  
スタンスをとるべき。目先のノ  
ルマを見ているだけでは、本当  
の達成感も得られないし、出世  
昇進、成長もありえませんが」

田中氏による **真** の営業哲学

旅行先からは絵はがきではなく  
名産品に切手を張って送れ

客側から「買わせてくれ」と  
依頼が来るような関係が望ましい

会社が決めた数字に踊らされるな  
独自の目標を立てて成長せよ

