

講義を終えて…

VOL. 17

営業マンは商品を売るのではなく ”提案“するのが仕事

(株)インソース
講師 佐藤 浩司 氏

「価格交渉力向上セミナー」の講師を務めた佐藤浩司氏に、セミナー終了後お話を伺った。

―研修を終えられての感想をお聞かせ下さい。

熱心に受講いただきました。受講者それぞれ業種が違うので、異なる立場からの様々な「気づき」を得ていたように感じました。セミナーを受ける醍醐味は、こういった気づきをできるだけたくさん感じ取ること。そしてそれを「どう活かしていくか」が大事です。今回得た気づきをこれからの仕事の行動に活かしていただきたいと思います。



ビジネスでの交渉のあり方について解説する講師の佐藤浩司氏

―営業マンにとって価格の交渉は避けて通れないですが、一筋縄にはいきません。そのあたりはどのようにお考えですか？

商売においては「商(自社の商品)」「売(売場)」「人(スタッフの対応・接遇)」「人(集客)」「価(価格)」の五つが基本要素で、このうち「商(自社の商品)」「売(売場)」「人(スタッフの対応・接遇)」の三つをしっかりとさせることが重要です。ここが出来ていれば、価格交渉に至ったとしても、値引きする幅を最小限に抑えることが可能となります。

―ビジネスにおける交渉はどうあるべきだとお考えですか？

営業マンにまず必要なのは「信頼感・安心感」です。例えば、身だしなみが整っていないかったり、約束の時間に遅刻したり、商品に対する知識が曖昧だったり、問い合わせに対する回答がなかった場合、そこに安心や信頼は生まれませんよね。東北でFCの営業を行っていた時、契約



に関する事でちょっとしたトラブルになったことがあります。その時はすぐに車を飛ばしてお客様の元へ伺い誤解を解いたことで事なきを得ました。日頃からの人間関係、交渉前の準備(調査)、シナリオ&資料作り、シミュレーションが出来て初めて理想的な交渉が可能となります。

―最後に、営業マンの皆さんにメッセージをお願いします。

まずは、自社の商品に対する認識を深め自信を持つことです。優秀な営業マンは、単に商品を売るのではなく、お客様への提案で小さなYESを積み重ねています。この姿勢を常に意識してほしいですね。