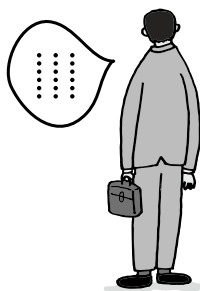


押しの弱い あなたでも売れる 営業のしかけ

すぐに使える「テレアポ」「商談」「クロージング」の技術



高橋宗照

MUNETERU TAKAHASHI

◎「押しが弱い」≡「短所」ではありません！

営業の世界では、とかく「KDDI」（気合、ド根性、ドンブリ勘定、愛想）が重要視されてきました。もちろんこれらは「売れる」ために必要な条件だったかもしれませんが。

未だに「気合パンパン圧迫感オーラ」を前面に出すことが、営業マンとして正解だと思っっている経営者や営業リーダーが多いのもまた事実です。

そんな環境下で、いつも「押しが弱い」と言われる営業マンは、常に肩身が狭い思いをしているケースが多いのではないのでしょうか？ しかし、最近では必ずしも「そうとは言えない」と思っています。

営業マンとして必要なことは、「売れること」です。極端な言い方ですが、「気合があるかないか？」や「押しが強いかわ弱いかわ？」は問題ではなく、「売れるか売れないのか？」なのです。

当たり前のことを言っているように聞こえるかもしれませんが、実はこれはとても大切なことです。押しが弱い営業マンだって、「売れるようになれば」全然問題はないわけですから。つまり、「押しが弱い」ならばそれを武器だと自覚して、その気質や行動特性に沿った営業活動をすればいいのです。まず大切なのは、「押しが弱い」ことは決して短所や弱点ではなく、それを長所や強みに変換できるということなのです。

◎「押しが弱い」が持つイメージをなくそう！

なぜあなたは「押しが弱く」なってしまったのでしょうか？

それは良い意味で「相手の事情を気にかけている」、もしくは「気にかけてすぎている」からではないですか？

また性格的なことで言えば、「奥手」や「人見知り」と言われるようなところからそうなってしまったのかもしれない。

とかく「押しが弱い」という言葉には、負のイメージがつきまとうのですが、決してそんなことはないはずここに断言したいくらいです。

もちろん、すべての営業シーンで「押しが弱い」のは問題です。押すべきときにきつち

り押すことは大切です。

しかし、それにもちゃんとやり方があるんです。

毎度「気合パンパン圧迫感」でガッツリ押す必要なんてまったくありません。

要は「押すべきタイミング」と、押しが弱いと言われている人だからこそできる「押す方法・やり方」がちゃんとあるのです。

ここで言いたいのは、「無理に自分を変える必要はない」ということです。

そもそも変えるということは、どこかしら、「自分は足りない」「間違えている」「問題がある」と感じるから起こる行為ですよ？

しかし、押しが弱いことが問題や間違いではないのです。

つまり、「押すべきときに押すそのタイミングと方法を知って実行する」ことが大切なのです。

「押しが弱い」|| 「ダメだ」|| 「だから自分のこの性格を変えよう」

という方程式がいつまでもうまく行かないのは当たり前のことなのです。

なぜなら、この方程式そのものに矛盾があるからです。

この本を読んでいただく前にまず理解していただきたい方程式は、

「押しが弱い」|| 「悪いこと」ではないし、無理に変える必要もない || 「押すべきときに押す」そのタイミングと方法を知って実行できればOK

ということなのです。

本書は単に「押しが弱い」と言われている営業マン専用本というわけではありません。

- ・「気合パンパン圧迫感」のガッツリ営業スタイルで最近スランプを感じている人
- ・はじめて営業の世界へ飛び込むことに不安を感じている人
- ・営業マンの人材育成で悩んでいるマネージャー・リーダークラス

などなど・・・

どのような方でも十分参考としていただけるような内容にしています。

特に自分が押しが弱いと感じている方は、本書を読んで「あなただからこそできる、売れる営業手法」を獲得してください。