

## はじめに 魔法のノウハウは存在しない

営業というのは不思議な仕事だ、とつくづく思う。

この仕事ほど、人によって、会社によって、考え方がバラバラなものはない。また、この仕事ほど結果がすべてだと言えるものはないだろう。

その結果、営業部に配属されたサラリーマンは不幸な人で溢れてしまっている。その不幸さは、会社によって差があるとは言え、おおよそは次の5つの切り口に分かれる。

- ① 配属して、ちょっとした訓練を経てすぐに現場に出され、数か月してノルマを持たされ、最初から結果のみで評価されてしまう不幸
- ② 先輩や上司が営業ノウハウを教えてくれるのは有難いのだが、その教える内容が人によって、もしくは部署によってバラバラ過ぎて、何を信じたら良いのかわからない不幸



- ③ 誰も営業について教えてくれず、会社に営業マニュアルもなく、どうしたらいいかわからないまま毎日一人寂しく外回りをしている不幸
- ④ 営業に配属された当初はやる気満々で、「頑張つて外回りするぞ！」と意気込んでいるのだが、先輩たちから「おい、喫茶店に集まれ」などと号令が掛かり、サボる現場を見せられ、徐々に自分も染まっていく不幸
- ⑤ 営業部以外の同僚たちから「営業は大変だろう」「営業に配属された社員の退職率は高いらしいぞ」と励まされているのか、や揶ゆされていいのか分からないような雑音ばかり入り、将来が不安になる不幸

「いや、もつとこういう切り口の不幸も経験したぞ！」と、さらに違うタイプの不幸を声高に叫びたい読者もいるかもしれない。どちらにしてもこれらの不幸さは営業を経験したものでなければわからない。

しかし、それでも敢えて言いたい。

その不幸に負けてはいけない、と。

もちろん、すべての会社が右の5つの切り口のような不幸に溢れているというもの



でもないかもしれないが、営業という仕事とどのように向き合えば良いのか暗中模索の営業マンが多いのは間違いない。

私は4年ぶりに営業本を執筆するにあたり、最近本屋に並ぶ営業本をいろいろと読んでみた。「なるほど」と思える本もあったが、そのほとんどはさらに営業マンを悩ませてしまうのではないかと思えてならなかった。その理由は、ほとんどの著者は成功した営業マンであり、その成功体験が本文の骨子になっているからだ。つまり、悩み多き営業マンの代弁者になり得ていないと言える。

したがって、本書ではかなりの部分を本音で書いた。恐らく、他の営業本とは全く違う内容になっている箇所も多いことだろう。しかし、本音だからこそわかる部分も多いはずだ。ハッと気づき明日から実践してみたい内容も多いはずだ。

私は、営業コンサルティングの実践現場で、常々、「営業に魔法のノウハウはない!」「役立つ言葉もなければ、便利なテクニクもない!」と言い続けている。

誤解を恐れず言うと、巷ちまたに溢れる「営業ノウハウ」という虚像に、どれだけの人が騙され、踊らされているのだろうか、と考えるとゾッとすることがある。

営業という仕事は、お客様と直に接する仕事なので、確かに想定外の状況に出くわすことが多く、また、営業現場での即興の応用力が必要な場面に遭遇することも多くある。

だからこそ、「営業の本質」を本音で捉えた「基礎知識」が大切なのである。

営業は、取り扱うべき視点が多岐にわたり、仕事の奥行きも深いものがあるが、本書は、その中でも、「重要な基礎知識」について選り出し、それを20の切り口に分類して、読みやすくまとめている。まずは、本書の内容を熟知することで、営業という仕事に対する考え方を変えるきっかけとしてほしい。少なくとも、営業の本質が見えてくるようになることで、営業マンとして飛躍できるものと信じている。

「何も教えられていない」「職場環境があまりにも悪すぎる」と愚痴るのは簡単だが、その愚痴は将来を保障するものには絶対になり得ない。どのような状況であっても、自分のために、一流のビジネスマンに育つように努力すべきだし、その権利は誰もが持っている。その権利を行使するかどうかは、あなた自身なのだ。