

大風量

我が家家のドライヤーが壊れたので
新しく購入することに。

事前にネットで売れる前のドライヤーをチェック
すると大風量のドライヤーが今は人気のようだ。

後日、妻と家電屋さんへ。ドライヤーコーナーで
私はまるで店員のように今流行のドライヤーを
勧めた。

妻「どうして大風量なん?」

私「ドライヤーすぐに乾くし…早いよ!」

妻「そんなに急ぐことないし…旧式のドライヤーがいいわ」

私「どうなん…」使うのはほとんど妻なので…

石黒が妻は時間優先の人ではない。

時代の先を行っている人かもしれない。

リニアモーターカーの開通が遅れるニュースがあつたが、開通するころはとのスピードは必要ない時代になるのかを…

今は新幹線でもネットが繋がり仕事ができ、
さらに移動しなくてもリモートで人に会えて
仕事が出来る時代に、もはやさらに速く
移動する必要はなくなるようにも思ひます。
スピード、短時間という概念は今の時代が
ピークで、今後は変わっていくのかと
頭をよぎりました。

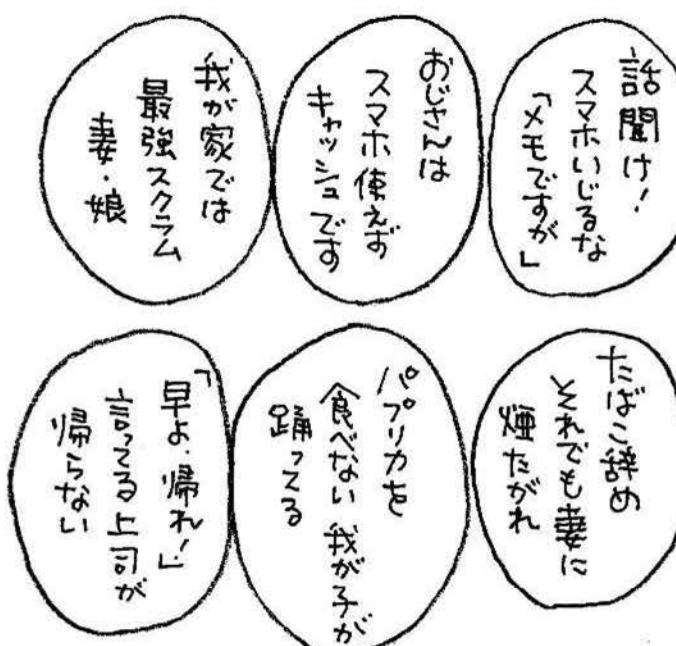


Vol.182 2020年7月

ソニックジャパン 金沢支社 支社長
鳥越介順 (とりごえ かいじゅん)

笑って元気!元気!! サラリーマン川柳

— 第一生命さんありがとう —



営業現場の最前線

今!一番支持される営業スタイルは

お客様にとって **負担が少ない** を優先に
考えてあげることのようです。例をあげてみると

負担が少ない

・短時間

- ・パッと行ってすぐとの場で
- ・会わなくとも…郵送、LINE、メール
- ・商談は必要なことだけ淡々と（適度なミニトーション）
- ・気をつかわなくて済む 繁張がない
- ・資料は数枚で分かりやすく考えなくて済む
- ・壳り込まない、断りやすい
- ・話はしっかり聴いてもらえる（一方的にしゃべられない）
- ・営業マンの声は大きすぎず 元気すぎず さわやかに

もちろんお客様の性格にもよりますが
このような方向を望まれている人が増えているのが
現実です。

そんな人はネットで購入すれば…とも思いますが、
商品の中には説明を聞いてしっかり納得して
購入したいという欲求があるのも実際です。
私もそこにはしっかりとご対応できる営業マンにな
りたいと思います。