

大風量

我が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筋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。〇〇後日、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「とっちらー 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「とっちら...」使うのはほとんど妻なので... 石籠が= 妻は時間優先の人ではない。時代の先を行って人かもしれない。リニアモーターカーの開通が遅れるニュースがあったが、開通するころは そのスピードは必要ない時代になるのかも... 今は新幹線でもネットが繋がって仕事ができて、さらに移動しなくてもリモートで人に会って仕事出来る時代に、もはやさらに速く移動する必要はなくなるようにも思います。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)

笑って元氣!元氣!! サライマン柳柳

— 第一生命さんありがとう —

我が家では最強スクラム 妻・娘

おつこは スマホ使えず キャンジューです

話聞け! スマホいるな メモですが

「早よ帰れ!」 帰らないヨロが

「おつこは」 踊ってる

たばこの煙たがれ これでも妻に

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
考えあげるること。例をあげてみると
負担が少ない
↓

- ・ 短時間
- ・ パッと行くとすぐその場で
- ・ 会わなくても... 郵送、ライン、メール
- ・ 商談は必要なことだけ淡々と (適度なコミュニケーション)
- ・ 気をつかわなくて済む 緊張もない
- ・ 資料は数枚で分かりやすく 考えなくて済む
- ・ 売り込まれない、断りやすい
- ・ 話はしっかり聴いてもらえる (一方的にしゃべらせない)
- ・ 営業マンの声は大きすぎず 元気づかず 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。私もここに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。