

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2017年12月3週号

## ■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

### ■『トップ営業マンの教え』

あるセミナーを受講した時のこと。とてもニコニコした男性がいました。その方はMさん。都内でコンサルタント会社を経営している社長です。

Mさんは20代後半の頃は住宅販売の営業マンだったそうです。そして、営業成績はいつもダントツのナンバーワン。私が「Mさんはどうしてナンバーワンになれたのですか？」と質問したら、次のようなことを教えてくれました。



「相手の自慢したい、ほめてもらいたいところを見つけて、それについて話す。そして相手の話をよく聞くんだよ。」

私は「へっ！」と思うとともに、「なぜ、そんな簡単なことが他の営業マンはできないのだろう？」と思ったので、Mさんにさらに質問をしました。

「Mさんが管理職になったときには部下の人にも、そういったアドバイスをしたでしょ？なぜ他の営業マンはMさんと同じようなことができないのでしょうか？」

するとMさんはこう言いました。  
「僕が教えても実際にやる人はいないんだよねえ。」

ニコニコして相手の自慢したい、ほめてもらいたいことをよく聞くなんてとても簡単なことです。でも、不思議なことだけれどそれを実行する人が少ないのだと、Mさんは教えてくれました。秘法を探す人、スキルを探す人は多いのですが、簡単なことを実行できない人がとても多いのだと気づかされました。本質はシンプルですね。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の  
約束

リフォームの提案は、お任せください！  
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを  
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅  
電話/086-275-0676  
FAX/086-275-5267  
メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ  
だから安心です！  
1級建築士  
1級建築施工管理技士  
1級土木施工管理技士  
宅地建物取引士

「頼んで良かった」(^v^ )と言われる会社です！