

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 2025年3月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『自己紹介が営業の武器になる』

以前、お米販売店様の会合で講演した時のことです。
一人の身体の高い男性が名刺交換に来て、こう言いました。
「こんにちは！ いつもご飯をお代わりにする“大盛り”です。」

彼の名前は「大森」さん。名前と「ご飯の大盛り」を掛けた
ユーモアたっぷりの自己紹介でした。
全国には「大森さん」が10万人以上いるそうですが、
私の印象深く残っている「大森」さんは彼だけです。



営業や販売の仕事では「印象を残すこと」が非常に重要です。
競争が多い中で埋もれてしまっただけでは存在さえ覚えてもらえません。
あなたの周りにも印象が薄く、記憶に残りにくい営業マンや商売人はいませんか？
それは営業において致命的です。

名前や顔や身体的な特徴が目立たない場合、工夫次第で自己紹介を強力な武器に変えられます。
たとえば、ある営業マンはこう自己紹介するそうです。

「近い将来、副社長になる佐藤です。」
相手が「なぜ社長ではなく副社長なの？」と尋ねると、彼はこう答えます。
「社長になるには運も必要ですが、副社長は実力でなれます。」
この一言で強烈な印象を残します。さて、あなたならどんな自己紹介をしますか？

●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

ホームページ⇒



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！