

はじめに

コミュニケーション力という武器を持つ

営業にとって「コミュニケーション力」は、武器です。この武器をもっているかどうかで、営業としての日々の生活に大きな違いが出てきます。営業は、日々人と接する仕事です。初めて会うお客様との面談、なじみの取引先への訪問、上司や他部門との社内調整……。相手の話を聞き、こちらの話を受け入れてもらう。**私たち営業の活動は「人とのやりとり」に尽きるといっても過言ではありません。**

そんな私たち営業にとって頼りになるのが「コミュニケーション力」という武器です。

コミュニケーション力があれば、お客様との面談もスムーズに進み受注も頂け、社内での評価も高まる。営業という仕事がおもしろくなり、毎日が楽しくなる。そうなったらいいですね。

ただ、現実にはなかなか難しいところもあります。お客様の目が肥えていて、私たちよりも情報を持っている。「もう少し、勉強してくださいよ」新規先だと、そもそも会って話をするところまで持っていけない。電話で断られる。門前払いにされる。なじみの取引先で、他部署の責任でクレームが発生する。謝りに行くのは、自分たち営業。お客様の怒りの矛先が、営業である自分たちに向けられる。「やってられないよ」

そんな私たち営業を守ってくれるのが「コミュニケーション力」という武器です。ただ、一口に「コミュニケーション力」と言っても、幅が広いですね。そこで、この本では私たち営業に役立つ「コミュニケーション力」として「5つの技術」を取り上げました。「傾聴力」「質問力」「説明力」「思考力」「感受性」の5つです。営業の世界では、コミュニケーションに関する考え方やノウハウには多くものがありますが、この「5つの技術」さえおさえておけば、現場では大丈夫です。この「5つの技術」が、私たち営業にとって頼りになる「武器」になるのです。

この本はタイトルにあるように「セミナーのように2時間でスッキリわかる!」というところに力点を置きました。なるべくわかりやすくシンプルに、営業現場での「コミュニケーションのポイント(要点)」を整理しました。セミナー講師の話をおもしろおかしく聞いているうちに、営業に関して「モヤモヤしていたものがスッキリする」「よし!早速やってみよう!」と思えてくる。そんな本になるように書いています。少しでもお役に立てば幸いです。

それでは、セミナーを始めましょう!
