

はじめに

「営業なんてやりたくない……」

「こんなキツイ仕事はこれ以上続けられない……」

「新規開拓なんて自分にできるのだろうか……」

新規開拓営業に取り組まれている方、これから取り組もうとされている方の中には、このように思う方が多いのではないのでしょうか。

実際、私が研修講師として主催する営業セミナーの受講生の中には、「新規開拓営業は辛い……」と言う方が数多くいます。

この本は、そんな営業の仕事に挫折しそうな方、また、はじめて新規開拓に挑戦する営業マンの方々のために、新規開拓営業のマインドとスキルについてわかりやすく述べています。新規開拓営業について、私の体験から得た普遍的なノウハウを網羅しました。

業種業界を越えて、若手営業マンといわれる方が壁にぶつかったとき、新規開拓営業が苦しくて「もう営業を辞めたい」と思ったとき、この本を開いて頂くと突破口になるヒントとなるでしょう。

また、「営業が面白くてたまらない」と燃えているとき、営業マンという職業にプライドを抱いてウキウキワクワクしているとき、この本を読むことで自信が確信に変わるはずです。

新規開拓営業は、既存客を訪問するルート営業よりも不安定な要素に満ち溢れています。いきなり断られるかもしれないし、どんな人が出てくるかもわかりません。

しかし、不安定の中でこそ工夫が生まれ、探究心が芽生え、向上のヒントがあります。だから不安定というのは、仕事に対するモチベーションを喚起する最高のスパイス、ビジネスパーソンとしての成長の糧なのです。

この本が、新規開拓を得意とする「できる営業マン」として活躍するための一助になればと思います。