

はじめに

あなたは、営業の仕事をはじめてどれくらい経つでしょうか？

入社1年目であったり、入社10年目のベテランであったり、まだ入社前の大学生、はたまた独立して営業をはじめた、という人もいるかもしれません。

一口に営業マンと言っても様々でしょうが、あなたが本書を手にとっているように、多くの人が「新規開拓営業」に従事していると思います。

新規開拓営業というのは、既存の顧客を訪問するルートセールスと違い、少しハードかもしれません。

テレアポにしろアポなしの飛び込み営業にしろ、相手がどんな人かは実際に接してみるまでわかりません。どれだけ訪問しても契約が取れないこともあるでしょうし、反対に思わぬラッキーな受注が取れてしまうこともあります。

不確定な要素が多く、やってみるまでわかりません。

だからこそ、新規開拓の営業は楽しいと思うのです。

ハードだからこそ目標を達成できたときの喜びは大きく、また、その経験はビジネスマンをひと回りもふた回りも成長させてくれます。

本書では、私の営業マン時代の経験から得たこと、また、日々研修などをする中で出てきた現場の声を反映して、

- ・新規開拓営業に必要なこと
- ・営業マンが陥りがちな罠
- ・アポ取りからクロージング、アフターフォローまでの段取り
- ・クレーム対応
- ・モチベーションアップの方法

などについて余すことなく述べていきます。……と言っても、日々ノルマに追われる営業マンの方々に200ページも300ページも文章を読む時間や心の余裕はそんなにかもありません。

そこで、90分。

あなたの時間を90分だけ頂けないでしょうか。

本書は、忙しい営業マンのために「漫画」と「解説」の2本立ての構成となっていています。ストーリーの中に本書で伝えたいことを盛り込み、詳細な解説はテキストで……という形にしてみました。

営業マンにノルマはつきものです。

会社からは、「名刺100枚もらって来い」、「契約を取れるまで帰って来るな」。

お客様からは、「もっと値引きしろ」、「あっち行け」、「話と違う」。

本書が、そんな内から外からの厳しいプレッシャーを抱えながら営業にいそむあなた
の悩みを解決する糸口となり、結果として営業という仕事にプライドや楽しみを覚えても
らえれば、著者としてこれ以上嬉しいことはありません。

まずは、漫画だけでも一読してみてください。

営業も、なかなかいいものです。