

いつ・どこで・誰に・何でも

# 売れる人の法則

頑張らない方がうまくいく

伊東泰司  
YASUSHI ITO

はじめに「売れる人」になろう！

唐突ですが……私は『社長』です。社長という立場になれば、さまざまな業界の営業マンから営業を受ける機会が、社長ではない人たちから比べると多くなると言われています。それはなぜか？ 社長と名が付けば、一般的には「お金持ち」という印象があるからだそうです。

従いまして、営業マンと対峙することに辟易としている社長たちが多いそうです。しかし、あえて私は可能な限り世の中の営業マンたちと向き合うように心掛けています。その理由は非常に単純です。現在、私は企業様における社員向けの教育研修プログラムをご提供している立場だからです。お客様の立場として感じたことを分析し、プログラム化する仕事です。

そして、「こういう人だったら、次もまた会ってもいいなあ」と思える営業マン

と、「この人とは、もう二度と会いたくないなあ」と思ってしまう営業マンと、多くのケースで初回の営業マンのコミュニケーションの取り方によって明暗が分かれることに気付いてしまったのです。

さらに、これは営業とお客様の関係に留まらず、上司と部下、親と子、男性と女性など、さまざまな人間関係にも同じようなことが当てはまると脳科学は言い切っています。どのような人間関係においても、その関係性は二つの立場しかありません。一つは「能動的立場」、もう一つは「受動的立場」です。そしてどちらの立場に立つことによって、脳が相手に求める内容が変わってしまうので、そのことを明確に理解することが重要になってくるのです。

ご紹介が遅くなりましたが、著者である伊東泰司は、長年営業の現場で失敗を繰り返しながら成果を出し、営業マネジャーとしても実績を上げながら、現在は大手企業様を中心に教育研修事業（株式会社HOLDS-BRAINS）を展開させていただいております。

本書は、私の営業及びマネジャーとしての経験のみならず、お客様としての体験と、さらにはそれを最新の脳科学で紐付けしたことによって、かなり再現性の高い「売れる人の法則」として仕上げました。従いまして、安心してお仕事にお使いいただけますと存じます。

「売れない」ことには理由があります。その事実から逃げなければ、あなたは必ず「売れる人」に変わります。

私の専門領域は「脳科学を活用した交渉術」です。交渉術と聞くと、なにか堅苦しいイメージを持つかもしれませんが、そうではありません。そもそも、人は一人では生きていきません。社会においては、自分一人の力ではほほなにもできない、なにも生産性を上げることはできない生き物です。従いまして、自分の力にプラスすることの周りの人たちの力、力、力、力。つまりは、周りの人たちからいかに協力が得られるかで人生の豊かさが大きく変わる生き物なのです。その協力を得る (Getting to Yes) 術が交渉術なのです。言うなれば人生そのものが交渉なのです。そして本書の

交渉術をさまざまなシーンで応用していただくことによって、周りの人たちからいまよりもさらに多くのYESや大きなYESをゲットできる人生になれば、こんなハッピーなことはありません。

本書がその小さなきっかけになることができれば幸いです。

二〇一五年 七月吉日

株式会社HOLDS-BRAINS 代表取締役社長 伊東泰司



いつ・どこで・誰に・何でも  
売れる人の法則

—  
目次

はじめに 「売れる人」になろう！

2

## 「また会いたい」と言われる営業

量の営業時代の終焉

..... 14

マニュアル通りではなぜ売れないのか？

..... 17

営業で大切だと言われていることを検証してみる

..... 21

私の営業修業時代を振り返って

..... 25

HOWだけでは営業成績が上がらない

..... 29

WHYという発想が必要

..... 32

まずは自分がうまくいった仕事の分析をしよう

..... 35

営業を科学する3C分析

..... 38

部下に興味ありますか？

..... 42

安定的成果へのプロセス

..... 45



## 根性論ではないマネジメント

- 脳科学を営業マネジメントに生かせないか？ ..... 51
- くせに支配された私たち ..... 54
- 頑張らないほうがうまくいく ..... 57
- 記憶を司る、海馬 ..... 61
- 感情を操る、扁桃体 ..... 64
- やる気スイッチ、淡蒼球 ..... 67
- ひねくれ者の、側坐核 ..... 70
- なぜPDCAサイクルは回らないのか？ ..... 73
- 三カ月で変わる「累乗の法則」 ..... 77
- 意味付けできれば、やる気が出る ..... 79

# WHYの発想でお客様を動かせ

- 小さなことからコツコツと継続は力なり ..... 86
- ビジョンと目標は違う ..... 88
- モチベーションが下がる理由は三つ ..... 91
- センスは磨かれる ..... 97
- 成功者のアドバイスが成功しない理由 ..... 100
- たとえ話とお試しでお客様と共有する ..... 104
- 脳に備わる三大欲求とは？ ..... 107
- 協力したい脳とわがまま脳 ..... 110
- なぜ営業マンは嫌われるのか？ ..... 113
- YESの数⇨人生の豊かさ ..... 116

# HOWを生かす、営業マネジメント

身だしなみの基本	122
ビジョン共有のしかた	126
部下との付き合い方①	129
部下との付き合い方②	135
チームビルディング	138
コーチングの基本	140
共感力の磨き方	147
話の聴き方	150
質問をしてからの修正力①	154
質問をしてからの修正力②	159
返報性の法則	163
断られてからが営業のスタート①	165

断られてからが営業のスタート②	.....	169
断られてからが営業のスタート③	.....	174
断られてからが営業のスタート④	.....	177
断られてからが営業のスタート⑤	.....	184
これからのマネジャーの心得	.....	188