

はじめに

あなたはなぜ、この本を手に取りましたか？

タイトルに惹かれたから？

「主導権営業って、むじむじのことだよ。」

そんな風に思われたのでしょうか。

理由はどうであれ、かまいません。

営業スキルの本を手取るくらいですから、きっとあなたは勉強家なのでしょう。

営業マンとしてより高みに上りたいと思っていらっしゃるのかもしれないね。

では、そんなあなたにもうひとつ質問です。

「あなたは、営業という職業に誇りとやりがいを感じますか？ 営業は自分の天職であ

ると、即答できますか？」

この質問に、即イエスと答えられるのならば、あなたは幸せものです。きっと、売れる営業マンで、仕事も楽しいでしょう。

私の身の回りにも、そんな正しい考えの営業マンが数多くいます。

しかし、即答できなかったとしたら。

なにか心にひっかかるものがあるのかもしれないね。

その場合、こんな風を感じているのではないですか？

営業という仕事は、いつもノルマに追い回されてばかり。ハードで大変。お客さんにもつも頭を下げて、ご機嫌つかがいばかり。お客さんのわがままにも、営業マンは笑顔で我慢しなければならぬ……

「お客さんから軽く見られがちで、仕事もハード」

これは、世間一般の営業マンへのイメージに近いものかもしれません。

「営業は修行だから、そんなことも仕方ない」

そういう風に考えて仕事をしている営業マンも、確かにいます。

しかし、私はこうした意見に真正面から「NO」と言いたい。

営業って、そうじゃないんです。

苦しいばかりの修行ではない。営業は本来「最高に楽しい」と言える職業なのです。

この本のキーワードは「主導権」。

世間の凝り固まった常識から、営業マンの人権を取り戻し、ストレスなく効率的に営業を進めていくための手法をお伝えするものです。

営業マンがお客さんから重要人物として扱われながら、主体的にビジネスを進めていくための手引き書です。

私は自分自身の経験の中から、この「主導権営業」という手法にたどり着きました。

いったんこの手法にたどり着いてからは、トップ営業マンの座を維持し続けることができ

き、現在は様々なクライアントに対してこの「主導権営業」のコンセプトを指導しています。

いかにして「お客さん↘営業マン」という偽りの上下関係から、お客さんを解き放つのか？

いかにして、営業マン自身、正しいマインドで営業を進めていくのか？

営業で主導権を握るには、具体的に何を行なわなければならないのか？

普段、私がクライアントに指導してきた、そうした内容をまとめたのが、この1冊です。

もし、あなたが自分の営業スタイルに満足していないのであれば、疑問を感じる部分があるのであれば、このまま読み進めていってください。

私の多くのクライアントがそうであったように、あなたも

「こんな営業をやってもよかったんだ。自分は意味のない常識にとらわれていた」
そう言って、目を輝かせてくれることと思います。