

## 経営一転語 57 営業員の適性と行動習性について

今回は営業員の適性と行動習性について、解説してみましよう。

まず、営業員は、真面目で、陰ひなたがなく、朴訥（ぼくとつ）で、口べたな方が最も適しています。

一般的に、営業員は、立て板に水のようにしゃべり、社交的で、口がうまく・・・というような方が向いていると思いがちですが、実はそうではありません。

口がうまい営業員だと、逆にお客様は、「口車に乗ってしまい、購入してしまったかな？」と、後で後悔が湧いてくるものですし、その前に「買わされるのではないか」という警戒心がでて、話を聞いてくれないこともあります。

しかし、その逆のタイプだと、自分が聞きたいことをちゃんと聞くことができ、納得ずくで、「自分の意思で購入した」という印象を持つので、営業員は、真面目で、陰ひなたなく、朴訥で、口べたな方がよいのです。

そして、営業員は得意先の重要度も売上高もあまり関係なく、自分の行きやすい所や、あるいはまんべんなく訪問しようとする習性を持っています。

営業員の行動習性こそ、経営資源のうちで最大の無駄が発生しやすいところ です。そんな非効率きわまる行動を取っていても、現在の売上高を実現しているという現実を直視することが大事です。

そうであるなら、この営業員を有効に使ったら、大きな売上増大を期待することができるのではないのでしょうか？

次回は、これに関連して、営業員の訪問回数の法則について述べることにしましょう。

### <演習課題>

1. 従業員の中に、上記に当てはまる方がいれば、営業に抜擢してみましよう。