

## 経営一転語 89 営業員の適格者とは

一般的には、営業員の適格者というのは、次のようなイメージを抱くのではないのでしょうか？「弁舌さわやかで、頭の回転がよく、社交的、そして立て板に水のように話ができる。」

しかし、実際は、上記のような営業員から、商品を購入した後、なぜか、「してやられた」という感情を抱いたことはないのでしょうか。

そうなのです。実際は、上記のような営業員は、最も不適格なのです。

このような営業員は、個々の商談には強いかもしれませんが、しかし、それはかえってお客様に「してやられた。今度から口車に乗せられないようにしよう。」という警戒心を起こさせる危険性があるのです。

このような営業員は「押し込み販売」には、向くかもしれませんが、しかし、「押し込み販売」は、販売の邪道です。

実は、営業員の適格者は、「陰ひなたなく、根気強く、誠実で、真面目で、朴訥で、頭の回転は遅く、社交性に欠け、口が重いこと」です。

なぜなら、営業員は、社長の販売戦略を遂行する大事な役割を担っていますので、自分勝手な行動、つまり、自分が好きな会社は頻繁に訪問するが、苦手な会社はあまり訪問しない、などという行動は許されません。会社の販売戦略や方針に基づいて行動する必要があります。

そのためには、「誠実で、真面目で、陰ひなたなく、訪問を根気強く」する必要がありますし、

営業員が、「朴訥で、頭の回転は遅く、社交性に欠け、口が重い」という性格ですと、商品を買った側が、「このような営業員は、だまさないだろう」、「このような営業員はいい商品を提案してくれるに違いない」とお客様からの信頼感を得やすいという大きなメリットがあるのです。

営業員を外部に求める前に、社内を見渡してみれば、意外と社員に適格者がいるかもしれません。