

大風量

我が家のドライヤーが壊れたので新しく購入することに。
 事前にネットで売れ筋のドライヤーをチェックすると大風量のドライヤーが今は人気のようだ。
 後日、妻と家電屋さんへ。ドライヤーコーナーで私はまるで店員のように今流行のドライヤーを勧めた。
 妻「どうして大風量なん？」
 私「とリャー すぐに乾くし... 早いよ！」
 妻「そんなに急ぐことないし... 旧式のドライヤーがいいわ」
 私「とうなん...」 使うのはほとんど妻なので...
 石籠が= 妻は時間優先の人ではない。時代の先を行って人かもしれない。
 リニアモーターカーの開通が遅れるニュースがあったが、開通するころはそのスピードは必要ない時代になるのかも...
 今は新幹線でもネットが繋がリ仕事ができ、さらに移動しなくてもリモートで人に会って仕事出来る時代に、もはやさらに速く移動する必要はなくなるようにも思います。
 スピード、短時間という概念は今の時代がピークで、今後は変わっていくのかと頭をよぎりました。

お地蔵さん ありがとうございます だよ

Vol.182 2020年7月

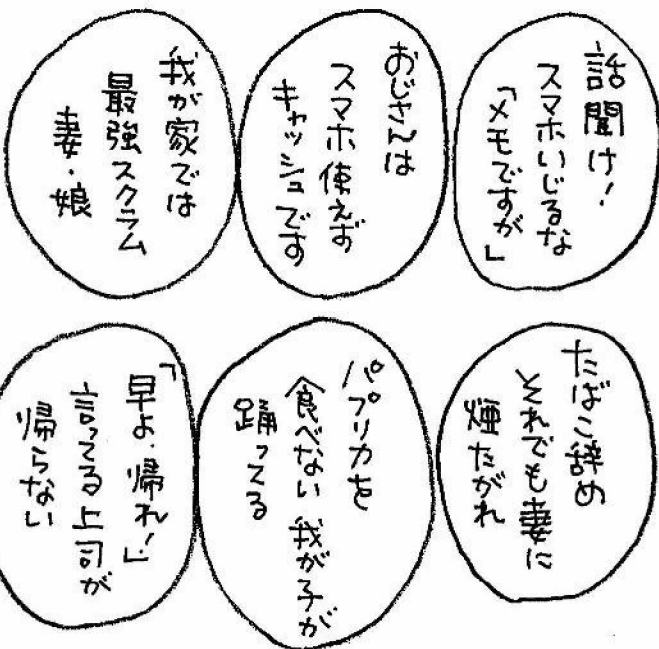


作者: 鳥越介順

偉いっしょに保険を選びましょうオフィス鳥越

笑え元氣!元氣!! サラリーマン柳柳

— 第一生命さんありがとう —



営業現場の最前線

今! - 一番支持される営業スタイルは

お客様にとって **負担が少ない** を優先に考えてあげることのおよです。 例をあげてみると

負担が少ない
↓

- 短時間
- パッと行てすぐその場で
- 会わなくても... 郵送、ライン、メール
- 商談は必要なことだけ淡々と (適度なコミュニケーション)
- 気をつかわなくて済む 緊張もない
- 資料は教本で分かりやすく 考えなくて済む
- 売り込まれない、断りやすい
- 話はしっかり聴いてもらえる (一方的にしゃべらせない)
- 営業マンの声は大きすぎず 元気づかず さわやかに

もちろんお客様の性格にもよりますが、このような方向を望まれている人が増えているのが現実です。

そんな人はネットで購入すれば... とも思いますが、商品の中には説明を聞いてしっかり納得して購入したいという欲求があるのも実際です。私もそこにしっかりご対応できる営業マンになりたいと思います。