



今までの営業法でなぜお客が獲得できないか？？

「営業は頑張れ！！もっとお客を獲得して来いと言われるが、それが難しいから、困っているんじゃないか」

確かに、今まで教えられてきた方法だけでは、それは簡単ではない。今まで教えられてきた方法は、これからの時代、どんなに頑張ってもうまくいかない。

なぜなら、お客が購買に至るまでの感情を理解していないからである。そのためお客は逃げる。営業マンは相次ぐ拒絶に憔悴する。デフレ時代のマーケティングは、まったく異なる方法論が必要とされる。理屈でなく、感情を重んじなければならない。売り込むのではなく、結果的に相手から商品を求めてくるようにしなければいけない。つまり、今までと180度異なる方法論が必要なのである。

今までの営業法での最大の問題点は、実践が難しいことにある。だから、常に気合と根性が必要とされる。つまり体育会系的にならざるを得ないのである。

しかし、気合だけでは注文は取れない。気合は幻想である。

「今月こそは、頑張るぞ！！」と気合を入れたところで、数日中には日常業務で忙殺されてしまう。また、朝はやる気満々でも、売り込みに行った先で次々に拒絶されると、午後には「こんなもの売れるはずがねえ～」となってしまう。

うまくいかない営業法としての典型が、提案営業と気配りセールス（接待セールス）である。

営業はそこから離れなければいけない！！

お客は感情で動く。それを理解した営業の取り組みに変えていかなければいけない。

