



女性営業マンの持つ強み！！



最近、私どものクライアント企業でも女性を営業職として採用する会社が増えてきている。誠に喜ばしいことだと思う。

どんな仕事でも男性、女性の区別は無いし、もちろん制限も無い。女性が営業職の分野で高い能力を発揮し、企業業績の向上に大きな貢献をしているケースは沢山ある。むしろ男性営業マンよりも強みになっている部分は沢山あると思う。

その1：ソリューション営業に向いている

男性の場合は「理屈」が先行して、数字を追い掛ける傾向が強いが、女性の場合は「相手に喜んでもらいたい」とか「相手を助けたい」といった、相手に「共感」する気持ちが強くある。その共感する気持ちが、相手の問題や課題を深く聞き出し、解決策を提案していくという「ソリューション営業」に向いている。

その2：対人関係能力が高い

周囲の人と「調和」を図ったり、協力関係を築いて一緒になって頑張っていこうとする力は女性の方が高い。これまで女性が中心の会社でも沢山仕事をしてきたが、男性ばかりの会社よりも協調性やチームワーク力は高いように感じる。営業の仕事は「売り」と「買い」の双方が満足して成立するものである。二人三脚で一緒に頑張るという「協調性」や「対人関係能力」は不可欠の要素である。これは女性の持つ大きな強みとなっている。

その3：誰とでもすぐに仲良くなれる

女性の場合は男性と違って、誰とでもすぐに仲良くなれる傾向が強い。すぐに打ち解けられる能力は明らかに男性よりは高いと思う。営業活動というのは、お客様の懐に飛び込んで信頼関係を築いていくという「人たらし」の能力がより求められている。すぐに打ち解けて誰とでも仲良くなれるということは、お客様にも好かれ易いと言える。

その4：勤勉性がある

男性の場合は大雑把で約束に関しては比較的ルーズで、決めたことが長続きしないという傾向があるが、女性が多い会社での改善活動は地道にコツコツと続く。一体、どうしてだろう？それは女性が持っている「勤勉性」に原因があると思っている。勤勉性とは、一つの事に対して真面目に取り組んでいく力である。決して大雑把でなく、細かい約束をきちんと覚えていて、それを守り通し、小さなことでもコツコツと続けていくことができる真面目さがあるということである。営業においてもこれは非常に大切な要素となる。

その5：繊細である

お客様の要望をしっかりと汲み取って細かいところまで配慮が行き届く「繊細さ」は必要である。この点は男性よりも女性の方が、はるかに能力が高い。

その6：「底力」がある

よく言われることに、男性の場合は「もう駄目だ！！」となると本当に駄目であるが、女性の場合は「もう駄目だ！！」となっても、そこからもうひと頑張りができる。これは女性が誰でも持っている「母性」から来ていると言われる。女性には子供を生んで育てるといった本能的な要素が備わっている。何があっても子供を守り、育てていくということと同様に、利害関係無しに、最後まで責任を持って相手のために頑張れる力を持っている。営業においても「何とかこのお客様のお役に立ちたい」「会社のために貢献したい」という強い「底力」を発揮していくことは最後の決め手になってくる。男性とは大きく異なる部分である。

女性営業マンを腫物にさわるように特別扱いしている会社があるが、それは大きな間違いである。責任を持たせてどんどん動いてもらうべきである。