

第36回

紹介営業のプロが伝える

【理想の営業術】とは ～「習慣」編～

- 「脱・下請け」のためにエンドユーザーから直接の依頼を増やしたい！
- でも1軒1軒に飛び込み営業をしている時間はなかなか…
- 契約に繋がるのは一体何%なのか…

エクステリア工事の販路を増やすにあたって、とても重要なのは「お客様からのご紹介」です。

信頼できるお客様から「知り合いでエクステリア工事を検討している人がいるんだけど…」とご紹介していただくのは、お互いに信頼関係があるからこそ成立する「紹介営業」。

ある程度の信頼もできて成約率も高い紹介へ繋げるには、何かコツがあるのでしょうか？

このシリーズでは、保険業界でも独自の理念を持つプルデンシャル生命保険の北村直之さんのインタビューを掲載しております。

保険と言えば個人宅や企業への飛び込み営業ですが、プルデンシャル生命ではその一切を行わず、紹介営業のみで販路を拡げます。営業も新卒採用は行わず、ヘッドハンティングのみ。

今回はその人事採用・人材管理を担当されている北村さんが思う「理想の営業」の姿を語っていただきました。

話し手

プルデンシャル生命保険株式会社

名古屋第三支社第一営業所

営業所長 北村直之氏

聞き手 ㈱クラッソーネ「エクステリアの匠」

事業部長 加納 拓



㈱クラッソーネ
「エクステリアの匠」事業部長
加納拓

著者プロフィール

一級エクステリアプランナー。大手ハウスメーカーのトップセールス営業として8年間勤務し、二級建築士の資格を取得。2013年5月に㈱クラッソーネに入社し、同社が運営する優良エクステリア業者紹介サービス「エクステリアの匠」の事業部長に就任。現在はエクステリアWEBマーケティングのプロフェッショナルとして700社以上の提携業者サポートと、年間2000件のエンドユーザー対応を行っている。データや数字から導き出される的確な判断は、業界関係者から厚い信頼を寄せられている。

「知識」「態度」「技術」「習慣」

このインタビューシリーズでは、北村さんが伝授するこれら4つの単語別に分けて「理想的な営業」の具体的なお話を掲載しております。

今回のテーマ「習慣」

仕事のカソリンとなるのは「常に目標を立てる習慣」

— 今回のインタビューシリーズの最後となるテーマ「習慣」ですが、これは営業として癖づけておくべき言動という意味でしょうか？

北村 そうですね。まさに「癖」と言い換えてもいいと思います。私が営業のスカウト・人材育成に携わる中で感じているとても重要な部分です。営業でなくとも、社会人として根幹に持つておくべきモットーや姿勢のことですが、経験を積んでベテランになるにつれそのような初心をつい忘れがちになってしまうので、「習慣」として自分の中に叩き込んでおくと、どんな環境下でも通用する自分でいられると思います。

— 特に御社は歩合制の面が強いので、基本的な仕事への取り組み方が

崩れると数字に直結しそうですし、歩合制という意味では個人経営の外構業者さんも立場は同じですよ。

北村 どんな職業でも職種でも「やらされ感」を抱えながら仕事をするのでは自分自身がしんどくなりますし、指示待ちの体質では数字に繋がりません。まずは能動的に動いていくことが重要であり、そのためのカソリンになるのは「目標」です。常に目標を立ててクリアしていくという習慣は基礎中の基礎ですね。

長いスパンでの通過地点を設定してから具体的な目標設定を

—【モチベーションを維持しやすい目標】を立てるポイントなどはありますか？

北村 営業を育成していくにあたり、まずは大きな区切りで1年後、5年後、10年後、20年後というビジョンで描いてもらうようにしています。これは公私それぞれにおいて「こんな自分になりたい」というテーマ

で考えてもらい、そうなるためには具体的にどんなことが必要なのか、細かな目標を考えて間を埋めていきます。

— 仕事をするにあたり、「成功したい」という気持ちがあるのは誰もが同じだと思いますが、そのために具体的な通過地点やゴールをしっかりと

描けている人は意外と少ないかもしれませんね。

北村 特に弊社はヘッドハンティングのみで人材を集めるので、「なぜ転職してまでこの仕事を選んだのか」という理由がハッキリしていないとモチベーションをキープし続けることが困難になってきます。外構



北村直之氏

業者さんでも、下請け仕事のみではなく紹介でも受注を増やそうと思えばこのようなモチベーションがないと能動的になっていかれないのではないのでしょうか。

「習慣」は「性格」を作る

—他にも、作っておくべき大事な習慣はありますか？

北村 生活面における習慣というのも非常に重要です。特に営業は数字を達成していれば合格という面もあるので、極端なことを言えば会社に出社しなくても問題はありませぬ。しかし、「働く習慣」を作っていくために、毎朝8時には出社する、出社してまずはデスクの掃除をするなどの習慣を作るとはとても大切です。

—アスリートから広がった「ルーティンワーク」という言葉にも通じると思いますが、毎日決まった行動をこなすことでいつも同じ気持ちを保ちながら仕事に向き合うことができ、メンタル面で大きな効果が期待

できますね。

北村 毎日同じ時間に同じ行動をすることで自分のコンディションを把

握できますし、逆にいつもと違う自分にも気付きやすくなります。マーケティングの言葉にも「習慣に気をつけなさい、それはいつか性格になるから」というものがありますが、日々の習慣は社会人としての、営業としての性格を作る土台となるものではないでしょうか。

View Points

-- 今回の対談から見えてきたこと

今回の「習慣」に関するお話は「態度」の項目と同じように、いち社会人として、いち営業としての基本姿勢となるものでした。社会人経験が長くなると要領を覚え、慣れのせいで起こるミスなども出てきます。

このような基礎の土台があった上に、お客様から紹介を頂けるような信頼できる営業像というものが出来上がっていくのだと思います。

今回は、このインタビューシリーズ全4回でうかがってきたお話しのまとめと重点をお伝えしたいと思います。