

ダメセールス日記

(裸一貫から三年で成功するフルコミッションセールス入門)

【はじめに】

貯金もない、人脈もない、過去の実績も栄光もない、そんなあなたが成功する方法がある。それがフルコミッションセールスだ。

あらゆるビジネスにおいて、セールスは基本中の基本！

フルコミッションセールスの世界では、その基本を学びながら成功の土台を作ることができる。

ここでは、裸一貫から三年で成功するフルコミッションセールスについて、そのスキルを、まさに今、グッドタイミングで必要とするあなただけにお伝えしよう。

私は保険のフルコミッションセールスの世界で成功を収めてきたが、まさに裸一貫からのスタートであった。そこで学んできたスキルはあらゆるビジネスにおいて共通であると認識している。

本書は万人に受け入れていただくこうとは考えていない。そんなあなたにこそ、読んで、実践していただきたい。

目次

ダメセールス日記①

★心構え

うだつのあがらない日々

清水の舞台から

ぼうずめくり

ネクストじゃ！

思考錯誤の日々

紅白歌合戦

★実践

フルコミッションセールス四段活用

飛び込みのコツ
テレアポのコツ
DMのコツ
紹介のコツ

ダメセールス日記②

★秘訣

無理アポから確アポ
値ごろ感

専門用語マスター

誠実なるハツタリ

即決のススメ

タイトルコレクター

24時間成功

早起きは三百万の得

走りながら考える

遠慮はやましい

鬼と仏

土日返上

マンモス取る人食べる人

カバン持ち精神

飲みは断らない

一人ロープレ

成功者ごっこ

高感度200パーセント

ICレコーダー

奥様は魔女

リストは畑、耕してナンボ

パッション、テンション、モチベーション
前半勝負

虫取り名人

成功人生肝試し

報酬の先受け取り

契約が栄養ドリンク

綺麗な見積もりは作るな、

売っていない人に聞くな、

資料は作るな、

必要のないところに売るな、

営業時間に事務処理はいらぬ

★理念セールス

成功哲学

成功の宝地図

20 コメールクラブ

ありがとうカウンター

メルマガ、ブログ、

分かち合いデビュー

あるべき、あるまじき、あるがまま

終わりに

★心構え

【うだつのあがらない日々】

子供の頃からなんとなくビッグになりたいとは思っていた。

野球部に入ると野球選手に、サッカー部にはいるとサッカー選手に、

そして、テレビをみると歌手に、俳優に、有名人に、学校の先生にもなりたいと思っていた。

そして、中学生の頃、ビートルズを聴き、衝撃を受け、ミュージシャンを目指すようになった。

アルバイトをしてギターを買い、練習して、バンドを組み、音楽三昧の日々、

世間で何が起こっているかなんて全く興味も抱かず、ただひたすら音楽の世界に没頭して行った。

大人になっても、就職するつもりはなかった。

自由人でいたかった。

そんな僕は卒業式にも成人式にも出なかった。

18歳で家を出て、首輪を外し、鎖を断ち切った。

厨房、板金工場、新聞配達、とにかく働いて自由を手に入れようとした。

社会の理不尽と戯れる日々、

いつかはミュージシャンになる夢を胸に、ギターを片手に頑張った。

同年代の男女はコンパにテニスサークル、海やキャンプ、親父の車に、マフラー、手袋、あったかいセーターにクリスマスプレゼント、スキーにスノボと華やかだった。

僕は軍手にテツチャリ、折り込み用の指サック、ボロアパートに裸電球、ガムテープで補修した窓ガラスにゴミ捨て場で拾ってきたラジカセ、マルボロとジャックダニエルがお友達。

いつしか苦渋を舐め、アウトローマインドを背負い、ブルースギターの腕を磨いていた。

ある雪の朝、新聞配達を終え、ボロアパートに帰ってくると、ドアノブに買い物袋、中には母親からの手紙と、まだあったかい缶コーヒー、涙が溢れてきた。

今にみてるよ、いつかはきつと！

しかし、時とともに、夢は儂くも崩れ去る。

本気で音楽を学ぼうと、ブルーノートにアルバイトとして働くが、世界の一流ミュージシャンの演奏にノックアウト！

至近距離で感じる彼らの演奏は人間離れしていた。

「到底太刀打ち不可能」

瞬時にインスピレーションを感じた。

プロのミュージシャンになるなんて口先では言っているながらも、心が折れ、目指すものを失った僕はいつしか派手なスーツをきて、宗右衛門町町のホストクラブで働いていた。

夢はなくとも今が楽しければそれで良し！

自分の将来像に対する一抹の不安をかき消すかのように、飲みまくり、遊びまくり、さらにその生活を支えるための高収入を求めていった。

仕事をしながらも、週末には場末のバーでオールディーズの演奏！仲間たちを呼んでのパーティー、それはそれで楽しかった。お金にはならなかったけど、一生これで行こうかなあ、なんて思っていた。

そうこうしているうち、周りは就職したり、資格を取りに行ったり、どんどん大人になっていく。

ミュージシャンになる夢を失った僕は、なにか言い訳がしたかった。そして、やはり、大好きな音楽と関わっていたかった。そんなさなかで思いついたのがお店。

「せや、生演奏のできるクラブやったらええんちゃうん！」

「飲食店経営のイロハを学ぼう！」気がついたら外食産業、飲食チェーンに就職していた。

将来は店が持ちたい！

そんな夢を掲げて就職を決めた。

しかし、現実には甘くはなかった。

体育会系の縦社会、土日祝日の返上、滅私奉公の日々、「24時間戦えますか？」当時流行った言葉。日々、限界突破。

クラブ、レストラン、居酒屋と経験をさせていただいたが、華々しい表舞台とは裏腹、飲み屋の裏口は暗かった。

友達はネズミとゴミ袋、いつしか僕のベッドは店のソファ、棲家は洗い場、朝

方まで働き、サウナに泊まり、昼前にはセッティング、文字通り身を粉にして働いた。

いつかはきつと、いつかはきつと、歯を食いしばり理不尽と戯れる毎日。

優秀だと認められたくて、早く店長になりたくて、それだけのためになんでもした。

三年間、苦渋を舐め、なんとか店長になった。

一国一城の主、

嬉しかった。目標達成！

ずっと応援してくれていた妻、子供達も喜んでくれた。

さあ、これからだ！

兜の緒を締める気持ちで意気込んだ。

憧れの店長、一国一城の主、

一瞬、夢がかなったような気がした。しかし、甘かった！

三年間頑張り、優秀店長と呼んでいたくまでにはなったが、バブルが弾け、会社は縮小の煽りを受け、頑張れど、頑張れど、報酬が見込めず、子供が二人、住宅ローンを抱えての継続は難しかった。

【うだつのあがない日々2】

お店は順調だった。スタッフも育ち、常連様も着々と増えて仕事は楽しくなっていた。しかしながら、生活は楽になるどころか、日に日に厳しくなっていた。

子供の学費、住宅ローン、今後のことを考えると、不安が募る。

コツコツ貯めていた貯金も、先物取引の失敗で全部パー！

その頃より、そんなオーラが出てしまっていたのか、なぜかスカウトされるようになった。飲食店のみならず、保険会社まで、しかも数社から…

お昼の仕事はピンと来なかったが、家族のことを考えると魅力的ではあった。丸一日休日？夢のような世界が脳裏に浮かんだ。当時は、丸一日休日というのは珍しかった。

社員は減らされ、せつかく採用して育てたスタッフは他店にヘルプ！

休日出勤、サービス残業なんて当たり前の体制、お昼から出勤するスタッフもみんな夕方になってからタイムカードを引いていた。

例え公休であっても、仕込みやセッティング、事務処理や勉強会、会議、外商、ポスティング、何かと出勤するのが当たり前だった。

うまい話はない、まあ、どこの世界もこんなもんだらう。

自分にはこう言い聞かせていた。

そんなある日、休憩中に、ふと近所の本屋に立ち寄った。そこで目に入ったのが、ロバートキヨサキ氏の「金持ち父さん、貧乏父さん」パラパラめくって衝撃を受けた。

ヤバイ！

パラダイムシフトだった。

大切な人生を、お金(生活費)だけのために、朝から晩まで24時間捧げ、かつ、将来的にも経済的自由の見込めない自分の状況に改めて気が付いた。

お金が目的ではじめたわけではないのに、いつしかお金のために振り回されている…

大切な家族との時間、友達との時間、趣味の時間、そんな時間を全て犠牲にし、ひたすらお店を盛り上げ、売り上げを伸ばし、会社に利益を残す。

そして優秀と認められること、日々の生活を維持するためにも、このことしか考えられなくなっていた自分自身に気付いた。

このままでいいのか？自分に問いかけると同時に、必然的に次のステージを意識しだした。

頭をかすめた文字は、転職、独立。

しかし、当時の僕にはそれがすごくやましいことのように感じた。

まだまだ至らないこんな僕を今まで育ててくれた会社、上司、ついてきてくれて
いる仲間たち、お客様、皆さんに対する感謝の気持ちの欠如を戒めた。

ついつい魔がさしてしまった心に恥ずかしさを感じ、何もかも忘れようと思いつ
きり仕事に没頭した。

【清水の舞台から1】

しかし、それから、何度もスカウトを受けた。

今までだったら軽くあしらっていたようなお誘いも、話を聴かせて頂くだけなら、なんて、気持ちで、聴かせて頂くようになっていた。

転職、独立、起業、決断、転職

いけない、いけない、とブレーキをかけながらも、こういった言葉が脳裏をかすめる、意識が向かうのか、街中でもそういつた言葉を良く目にするようになった。

そんなさなかで、またまた、一冊の本と出会う。ナポレオンヒル、思考は具現化する。またまた、電撃ショックを受けた。

人生は思った通りになるという。

目標を明確化し、期限を決め、代償の先払いを決断し、マスターマインドを構築すれば、成功するという。

正直ビックリした。そこまで明言できるのか？、速聴プログラムの販売が目的で、読者を煽っているだけ？

こんな本を読んで、あやしい奴だと思われるとは思ったが、完全にはまってしまった。

成功哲学、独特の高揚感、コレだ！コレを実践しよう！直感でこう感じた。もっと知りたい、もっと極めたい、その気持ちで資料請求をした。

当時の僕には、ナポレオンヒルプログラム(教材)を導入するような経済的余裕はさらさらなかったが、ビデオの無料プレゼントがあったので、それを申し込んだ。

そのビデオにはナポレオン・ヒルがなぜ成功哲学を研究するに至ったかというドラマが収められていたが、衝撃を受けたのが、決断のシーンだ。

少し引用しよう。

それは1908年の秋の事でした。カーネギー・ホールでも有名な、鉄鋼王アンドリュー・カーネギーから当時25歳の青年であったナポレオン・ヒルにその後の人生を大きく左右する提案があつたのです。

ナポレオン・ヒルは当時ジョージタウン大学に通う学費が必要で、成功者のインタビュー記事を新聞に投稿するアルバイトをしていました。そのインタビューでナポレオン・ヒルが最初に訪ねた人物がアンドリュー・カーネギーだったので。インタビューは最初3時間だけという約束でしたが、3時間が過ぎた後もカーネギーはナポレオン・ヒル青年を屋敷に招き入れ、実際にはインタビューは3日間続きました。そして、3日目の夜にカーネギーから、ナポレオン・ヒルのその後の人生を大きく変える提案があつたのです。

「私が今まで話した成功ノウハウを、20年間の期間をかけてナポレオン・ヒルくん、君にまとめあげてもらいたいんだ！。まずは500名程度の人物を君に紹介する。その人物達がどのような考え方や行動をした時に成功が訪れ、又、どのような考え方や行動をした時にソコから這い上がってくるのか？それらを全て体系的にまとめあげてもらいたいんだ！答えをイエスかノーでくれないかね？」

それから、もうひとつ条件がある！

私は20年間、君には金銭的な援助は一切しないがそれでもいいかね？」.....

もちろん、ナポレオン・ヒル青年は一瞬考えました。

「この人はなんて事を言うんだ！20年間もの間 私にタダ働きをしろというのか?!...」

しかし、その瞬間！何処からともなく 声 が聞こえてきたのです！

おい、ナポレオン・ヒル！

こんなチャンスは人生にもう2度とやってこないぞ！ほら、イエスと答えるんだ！

「私にやらせて下さい！カーネギーさん！」

ナポレオン・ヒルはこの瞬間、一生を変える決断をしました。その決断に要した時間は「29秒」でした。

あとでカーネギーはヒルに明かすのですが、その時にストップウォッチで計っていたんです。

カーネギーはナポレオン・ヒル青年に言いました。

「もし、君がこの決断を下すのに1分以上かかったら君はもう、見込みがない人間だと思ってあきらめるつもりだったんだ。この程度の決断をするのに1分以上時間がかかる人間は、何をやらせてもモノにはならないんだ。大きな事など、とうてい成し遂げられる訳がないからね。」

当然、カーネギーには生活を保障するくらいの事はできました。

しかし、保証すれば誰でもやる。無報酬でやりきる人間でないと「本物の生きた成功ノウハウ」など作り上げる事はできない。それがカーネギーの真意でした。

この決断のストーリーを聴いた時、僕は指折り数を数えはじめていた。二十秒ほどして、一つの結論が出た。

「辞める」

自分でも信じられなかった。でも、直感で出た決断は、

「辞める」

そして、これを実践出来なければ、一生うだつがあらぬような気がした。期待してくれている会社、上司になんと報告しようか、今までついてきてくれた家族、育ててくれた両親になんと報告しようか？

そう考えると恐ろしくなったが、

決断は20秒、決断は20秒、

頭の中で繰り返し返されるこの言葉が、僕に辞表を書かせた。

翌日、スカウトをいただいていた常連様に連絡を入れた。

まったく畑違いの保険の仕事、不安はあった。しかし、お昼の仕事、土日は休日、年収倍増、どう考えてもおいしい仕事、しかも、独立支援制度、独立後はフルコミッションセールスの世界。

そんなうまい話があるわけない！あやしい！騙される！とも思ったが、常連様でもある担当者の靴やカバンは光っており、ボールペンは高級感抜群！

でも、でも、そんなうまい話はやっぱりないやろ、うん、あるわけない！と思い、奥さんに相談すると、

「今より悪なることないからええんちゃう？」と、一言。

ま、それもそうか、労働時間も、お給料も、良くなつたとしても、悪くなることとはないわな、

あとは自分の心だけや！

そう考えると、自分を試してみたい！素直にそう思った。

そして、運命の一瞬、

今までパート、アルバイトのスタッフから、辞めたいという相談は何度も受けてきたが、まさか自分がそんな相談をするなんて……。まったくの想定外だった。

勇気を振り絞り、タイミングを見計って、清水の舞台から飛び降りる気持ちで上司に告白。

殴られるくらいは覚悟していた。

しかし、意外や意外、直属の上長は、冷静に聴いてくださり、あたたかい言葉、もったいない言葉をたくさん下さった。

なんてバカなことをいってしまったんだ！と、自分を責めた。自分さえよければ

いいというその言動を恥じた。

しかし、帰宅してから頭の中がぐるぐるまわり、まったく寝ることが出来なかった。翌日、翌々日、睡眠不足が続いき、わけがわからなくなり、お世話になった僕を育ててくれた先輩に相談した。すると先輩が食事に誘ってくれた。深夜、営業が落ち着いてからお店に着くと、今までお世話になった先輩方々が勢ぞろいで迎えてくれた。涙がこみ上げる。

「まあ、飲もうや！」

この掛け声で、始まり、朝まで飲んだ。

またまた、優しい言葉、もったいない言葉をたくさんいただいた。睡眠不足に泥酔、泣きながら聴こえる、激励の言葉。

みんな一回は辞めると言ってそこから這い上がってきたんだという。

「1人で悩むな、1人で考えるな、なんのための仲間や？」

凄まじい引き留めを頂き、本当に熱い気持ちになった。こんな僕を、裏切り者の僕を、また仲間に入れてくれるという、

なんと素晴らしい会社、仲間たち、

「お前はやめられへん！」「お前は典型的な○○○マンや！」嬉しかった。

もう、一生、個人的なうだつなんて上がらなくても、この会社で、みんなと一緒にそれでもいい。正直そう思った。気がつけば、「頑張ります！頑張ります！」と、叫んでいた。

【清水の舞台から2】

それから僕は、より一層、テンション高く、仕事に打ち込むことになった。

決断が出来なかったこと、一度辞表を出してしまったこと、残念な気持ちもあったが、むしろ、開き直ることができ、一皮向けたような気がした。

独立、起業、というよりも、今後の会社の将来を担う為に、何ができるかを考えるようになった。

お料理、接客、サービス、業態、おもてなし、より一層、主体的に、取り組むようになった。

そうすると、アイデアがどんどん湧いてくるそんなある日、会社のお偉いさんとお話す機会に恵まれた。辞職騒動の時、直接にお話を頂き、

「今後は君ともこの会社の未来についても話をして行きたい」と言っただけの方である。

これはチャンス、いろいろご指導いただこうと、

「今日はありがとうございます。いろいろ相談したいことがあります…」と、切り出すと、

「あれ？君との話は終わったんと違ったか??」

と、一言。

どういう意味だろうか？冗談かなあ？また、辞めたいなんて言い出すのかと、思ったんだろうか？。

「いや、あれから心を変えていろいろと取り組んでおります…」

弁解のように、現状をお伝えしましたが、やや険しい顔のお偉いさんを前にしてしどろもどろになってしまった。

そして、

「そうか、頑張ってくれ！ヨロシク！」との一言、

目の前の何かが崩れ去った。

今冷静に思えば、一社員が辞めたいなんて言い出して、一ヶ月、そして、頑張っているというのなら、当然のやりとりであったことがわかるのだが、当時の僕の期待はまったく違うところにあった。

今後の会社の方向性やビジョン、その中での自分の役割、そして、自分自身のアイデア、そういった話を対等に熱く語り合うことを望んでしまっていたのだ。

目の前の何かが崩れ去った。

空虚な気持ちが広がり、結局自分は一歯車でしかなかったことを痛感した。

その夜、敏感に察知した一人の女の子が一言、

「店長辞めるんですか？」

決定するまでは…と、スタッフには誰にも内緒にしていたのに…。お店のナンバ
ーワンであったその子のことは騙せなかったようだ。

缶コーヒーをのみながら人生について語り合った。

そして、こんなことをいつてくれた。

「私たちはさみしいし不安ですが、店長は店長の夢を追いかけて下さい。」

翌日、再度辞表を提出させていただいた。本当に人騒がせな辞め方だなあ、自分でも、呆れる始末。

しかし、決断、決めて断ち切る！そして、夢を追いかけよう！

ちやうど人事異動で上司も変わったばかり、僕の決断が固かったこともあるだろう。今までお世話になった会社への感謝の気持ち、期待にお答え出来ない事へのお詫び、そして、自分自身の夢を語った。

今度はスンナリと事が進んだ。

清水の舞台から飛び降りる気持ちで辞表を提出した事から始まった一連の騒動が無事、円満退社という事で幕を閉じた。

【清水の舞台から3】

決断は20秒！この言葉を合言葉に清水の舞台から飛び込む気持ちで決断した退職、そして転職。結果、まったく違う畑の、保険セールスの世界に飛び込む事となった。

決断、決めて断ち切る。やってみて思ったが、本当に勇気と精神力、そして体力のいる事だった。

しかしながら今になって思う事は、この決断が一番重要であった。

何事もはじめの一大歩が一番大変である。大変というのは、大きく変化すると書く。今までの習慣、人間関係、そう言った事を考えると現状維持が働くものだ。

迷ったらGOである。タイミングズベスト、鉄は熱いうちに打て、思ったら吉日である。

不安を小脇に抱えてでも一歩踏み出す事が本当に大切である。

迷ったら、やるかするかイエスかハイか、決める事が本当に大切である。

成功人生肝試し！

不安を感じれば感じるほど、それは今チャンスがきているという事である。そんな時こそ、勇気を振り絞り、背中の扉を閉める事が大切である。

下手の考え休むに似たり、考える前にまずやってみる。

そうすればなんらかの結果が出るものである。それから考えても十分に間に合うものである。

裸一貫から三年で成功するフルコミッションセールス入門というテーマで書き出したが、はじめにこの事をどうしてもお伝えしたかった。

もし、今、貴方が何か迷っているなら、

清水の舞台から飛び込む気持ちで、チャレンジしてもらいたい。

【はじめての飛び込み】

大決断の上、無事円満退社させていただく事のできた僕は、まったく畑の違う保険業界でセールスを始める事になった。

家族のためにも、今までお世話になった方々のためにも絶対に成功するぞ！そう心に決めて、朝は始発で誰よりも早く出勤した。

初めは飛び込みだった。セールストークを丸暗記。暗記は人一倍苦手だったが、必死のパツチでなんとか合格！地図が渡され、指定されたエリアを隅々まで飛び込む事になった。

はじめての飛び込みは、緊張のあまり右手と右足が同時に出ている事にも気がつかないような状態、それでも勇気を振り絞り、飛び込んだ。

「こんにちわ！失礼します！〇〇〇〇保険会社の内田と申しますが、」

と、その時、

「コラーッ！」

と、怒鳴り声。

ヤバイ！一瞬ひるんだが、妻と子供達の顔が浮かんだ。こんな事で立ち止まってる場合ではない。

「こんにちわ、失礼します！私、〇〇〇〇保険会社の内田と申しますが、社長様でいらっしやいますよね？」

すると、またまた怒鳴り声、

「コラーツ、どこ歩いとんねん!？」

ハッ!そこは壁紙工場、不覚にも製品である壁紙の上を歩いてしまっていた。

「申し訳ありません。ところで社長、今回はまったく新しく開発されました〇〇保険のご案内にまいりました。」

謝りながらもトークを続けた。すると、

「社長はおらんで!」

ひるまずトークを続けた。

「ちよつとこちらをご覧ください。こちらは入院した場合…」

相手は作業をしながらも聞いているようだった。

フルトークのチャンス。

僕は、棒読みのセールストークを機関銃のように浴びせた。

フルトーク完了！

「保険はええわ、」

あっさりと断られた。

でも、達成感一杯だった。記念すべき飛び込み一発目がフルトークだったのだから。

「お忙しいところ失礼しました。」

お客様には丁寧にご挨拶させて頂き、次へと向かった。

結局初日はこんな感じで100件以上飛び込んだ。

数件、本気で叱られた。理由は不法侵入だ。

どこの事務所でもドアを開け、勝手に社長らしき人のところまで歩いて行くのだから当然だ。

訴えるぞ！なんて凄まじれたりもしたが、奥さんと娘たちの顔が浮かぶ。

「ナニクソ！ッ」と次々飛び込んだ。

休憩も水分も一切取らず、一日中、飛び込んだ。

ラッキーな事に、ダイバーズショップのオーナーが医療保険にご加入くださった。ちやうど保険が失効してしまっていたので、すぐに入りたいとのことだった。

初日から契約、幸先の良いスタートだ。オフィスに戻ると想像以上に喜ばれた。

オフィスでは、運が良かったただけだと謙遜したが、

「その運をつかんだのか内田さんですよ！」と、大喜びされた。嬉しかった。

事務処理を終えると終電ギリギリだった。

【ぼんずめくし】

ビギナーズラックは続かなかった。それからというもの、くる日もくる日も、ぼんず「スツカラカン」、

あまり力まず、坊主めくりのような感覚で行け！なんて言われるが、契約が挙がらないとどんどん焦りが募る。そして、変にしつこくなり、顔つきもこわばり、余計にお客様が遠ざかる。

セールスをはじめると、誰しもが売れない時期を過ごす、そして、一定時期、この悪循環にはまってしまうのだ。

しかしながら、この事をつかまなければならぬ。

その商品が必要とされていて、今すぐ購入したいという神様のようなお客様が、少なからず、そう、必ずいらつしやるといふ事を。

そして、そんな神様のようなお客様に出会うまで、眈々と行動を続けることが最短の道である。

五十二枚のトランプの中に、ダイヤのエースは必ず潜んでいる。それを見つけようと思えば見つかるまでめくり続けるしかない。

まるで坊主めくりを楽しむかのように、

【ネクストじゃ！】

それからというもの、不振が続いた。

ポカポカと暖かい昼下がり、公園で楽しそうに遊んでいるお母さんと子供達の情景をみて、

「ちゃんと旦那が稼ぎに行ってはるんやろな…家族が頼れるんて旦那だけやもんな…」

なんて考えて、ネクスト！

くる日も、くる日も、飛び込みを続けた。

ゲートボール場で休憩時間を見計らい、プレゼンを打つと、皆さん幸せそう。女性の方々が多かったので、最新の乳がんの治療についてお話しすると、

「私らみんなタラチネや、ハッハッハッハー」と、一同大爆笑！

お元気そうに見えた皆様、聞けば全員が70、80、90歳まで！！

「ええ保険やけどみんなはいられへんわ、ハッハッハッハー」と、またまた大爆笑。

気がつけば、笑顔が一番、というありがたい話を聞かせていただいたこともあった。

早朝、バスターミナルで、チラシ巻き、そして、昼下がり、夕方、バス待ちのお客様に一件一件直撃、

「結構です」の嵐！

世間話好きのおじさんにつかまって様々な社会批判のお話を頂いた事もあった。

とにかく、何をやっても、門前払い、門前払いの連続。運の悪い時はとことん悪い、ピンポンを押しただけで、インターホン越しに10分以上怒られたこともあった。

飛び込み、飛び込みを重ね、門前払いに、門前払い、

ぼうずめくりを楽しもうにも、見事に「ぼうず」しか出てこない。

前職の接客業では、おすすめのワインでも、お料理でも、何かを提案させていた
だと、本当に喜んで頂けたし、すぐに売れた。

しかし、この仕事をはじめてから、何かを提案させていただくどころか、挨拶を

した時点で嫌われている。

僕は人格否定をされているような感覚で日に日にへこみ、落ち込み、元気が出せなくなってしまう。

ある日、飛び込み営業の途中で、奥さんにメールをした。

「やっぱりこの仕事は難しいわ、今日も坊主じゃ
(;-_-;)」

すると、すかさずこんなメールが、

「ネクストじゃ！
(「ハ」)」

びっくりした。すぐに隣りのビルに入り、飛び込みを続けた。

弱音を履こうとしていた自分がいた。

「ネクスト！」

それ以来、これが合言葉になった。

このまま契約が挙がらなければクビ、ネクスト以外の選択肢は無かった。

【うだつのあがないダメセールス】

たまには、ご契約をいただいたりもしたましたが、とてもとても、生活ができるほどの挙績ではなかった。

ヤバイ！

日に日に苦しくなる生活。次第に寒くなってきた。冬の雨の日にもカッパを着て、原付での営業。

新聞配達時代を思い出した。

貯金はすぐに底をつき、積立保険も切り崩した。母親が子供のためにと作ってくれていた学資保険まで切り崩し、不本意ではあったが、営業費用を借り入れた。子供を幼稚園にいれてやる余裕がなかったので、近所の保育園にお願いし、奥さんは

フォルクスのアルバイトをしながら子育てを頑張ってくれた。

奥さんはいつも笑顔で、お客様にアンケートで褒められたことや、店長さんに認められていたことなど、楽しそうに語ってくれた。

ある日、ほぼ毎日、ランチから働いてクタクタになったのだろう。

帰宅すると、洗濯物の山に埋れた奥さんが、そのままフローリングの床で寝てしまっていた。

そして、寝言で一言、

「パパ、もう引つ張ってくるお金、どこにもないで…」

けなげだった。いつもフォルクスでの出来事を楽しそうに語ってくれるのに。何も気づかないふりをして、相当心配をしてくれていたのだろう。

「今にみとけや、絶対に成功したるからな！」

心の中でつぶやいた。

とはいうものの、状況は日に日に苦しくなっていた。

飛び込みでは、徐々にお客様と話せるようになってくると、ついつい、話好きならではの人につかまってしまおう。しかし、見切りが必要だ、暇つぶしのお話しを聞いている時間の余裕はない。

いつからか、夜が寝られなくなった。

布団の中で目をつむっていると、寝られないか、朝まで飛び込みの悪夢、睡眠不足が続いた。朝、布団を畳もうとすると、冬だというのに布団の下は冷や汗でびっしり、

そう、寝ても覚めても、冷や汗、脂汗、営業中も、ひたいの冷や汗がとまらず、ハンドタオルがビショビショになっていた。

【紅白歌合戦】

年の瀬を迎え、うだつの上からないダメセールスマンの僕は、飛び込みを続けていた。飛び込み営業に加え、夕方からはテレアポ営業もはじめていた。

よく尻に火がつくなんていうが、もう頭の中まで火だるま、毎日が火事場のクソ力であった。

このままでは年は越せない、

29日の営業が終わってからも、30日も飛び込み、テレアポ、そして、大晦日も飛び込み、テレアポ、

「もう今年は終わりや、また、年明けにして…」

「ごめん、もう締めてもたわ、また四日から開けるよってに…」

こんな断り文句がたくさん聞かれた。しかしながら、断られながらも、何か違った感触があった。

「よっしゃ！年明けゲット！」

僕は、今まで浴びてきた他の断り文句より積極的に感じた、そして、そのように断られた全てのお客様に年賀状を書いて出した。

十二月三十一日、世間は大晦日、

僕はとてもそれどころではないという状態で、最後の最後まで諦めないぞ！と、意気込んでいた。

しかし、世の中は大晦日モード、さすがに夜になるにつれ、僕も気分が変わって

きた。

家には僕を待っていてくれる家族がいる。

獲物はとってこれなかったが、帰ってゆっくりしようと思った。

奥さんはおせち料理を作ってくれている。そして、紅白歌合戦を見た。

テレビを見ながらも、頭の中は「どうやったら売れるようになるだろう?」と、そんなことばかり考えてしまっただけだったが、とにかく家族とゆっくりしたかった。

紅組、白組、次々と登場するスーパースター、

感動した!

かつて、ミュージシャンを志していた僕は、一人一人のパフォーマンスに心を奪われ、心底感動し、涙ぐんでいた。

時のスーパースターの魅せる表情、聴かせる歌声、一人一人の自信とオーラは凄かった。そして、演出、司会、観客、全てがキラキラ輝いていた。

あまりもの感動でテレビに釘付けになってしまっていた僕だったが、ふと、トイレに立った。

「やっぱり、あのプロフェッショナルなオーラが必要やな…」

「自信満々やもんな…」

「歌詞も踊りも忘れてたりせんと、大観衆の前でも余裕の小節までまわせるんがプロフェッショナルなやな…」

そんなことを考えながらトイレを済まし、ふと、洗面所の鏡に写った自分の顔を見た。

驚いた。

衝撃的だった。

そこには想像を絶するものが映っていた。

目の下にはクツキリと、まるでプロ野球選手がデーゲームの時につけるメイキヤップのようなクマ、額にはちびまる子ちゃんが引く時にはいるあの額の線がクツキリ、全体的にどす黒い顔、

まさに死神、貧乏神、を彷彿させる様な死相を浮かべている自分自身が写っている。

ヤバイ！

このままではイケナイ！

本能的にそう思った。

リビングに戻ると、ふと、置いてあった保険のパンフレットに爽やかな中村雅俊さんの笑顔、

こんな爽やかな人が来てくれたらみんな保険入るわ。

僕はそのパンフレットを持ち、もう一度鏡の前に立った。

全く違う！

180度違う！

僕はすぐに、表情を真似してみた。眉を上げ、笑みを浮かべ、背筋を伸ばして、すると、なんだか心が明るくなった。余分な力がするつと抜けた様な気がした。

その夜、家族が寝てから、僕は鏡の前で、成功者ごっこを続けた。紅白歌合戦に出場しておられた歌手の皆様を思い出しながら、もし、自分がその歌手であったとしたら、なんて考えて、鏡の前で、成功者ごっこを続けた。

「あのー、細川たかともうしますが、（もうその時点で面白い！）ちよつと聞いていただきたいお話がありましたー」

いろいろモノマネをしながらやってみた。すると、どんどん気分が明るくなって来た。

【成功者ごっこ】

ただ、立ち居振る舞い、身振り、手振りを変えるだけで、どんどん心が軽くなつていった。

成功者ごっこ

新年早々、鏡の前で成功者ごっこを始めた僕だったが、この他、目覚めはスッキリだった。

家族で初詣に行った。スーパーボールすくいに、りんご飴、東京コロッケ、子供達は興味津々だったが、お賽銭とお守りで精一杯だった。

お参りが済むと僕は「お客様にご挨拶の電話してくるわ」と言っ、奥さんに子供達を任せ、駐車場の静かなところでテレアポをすることにした。

「あつ、明けましておめでとうございます。新年早々申し訳ございません。実は、年末にお電話させて頂いた〇〇〇保険会社の内田ともうしますが…」

「あー、年賀状くれてたねー！」

「あつ、ハイ！」うわっ！届いてる！！

「また、五日以降かけてきて！」

うおっしやあ！決まった！

反応が明らかに違う。昨日までと明らかに違う。これはいけるかも、お正月効果???

味をしめた僕は、今までの見込みのお客様にも電話をかけまくった。ご自宅や、携帯電話を聴いていたお客様が中心だったが、軒並み好反応であった。

「毎度！」

なんて、威勢良く出てくれるお客様もいた。

一時間ほどして、二件のアポを頂いた。そのうち一件は翌日、一月二日、自分でもビックリした。正直今まで、テレアポがこんなにうまく行ったことはなかった。

【成功者ぶっこんど】

面白いようにアポが入った。そして、一月二日、無事、一件、成約！雑談をして
いるうちにすんなり決まった。

そして、三日、四日、五日、連続して成約！

気がつけば、お客様とのやりとりが、玄関前ではなく、リビング、応接室になっ
ていた。

お茶やコーヒーが出てくるようになった。

今までの門前払い、玄関先での無理やりトークの時とは大違いだ！

お正月明けの、挙績発表では、みんな目を丸くして驚いた。僕の挙績の棒グラフは飛び抜けてグリーンと伸びていた。

不思議なことに、この年明け以来、冷汗、脂汗はピタツと止まった。

オフィスを笑顔で意気揚々と歩くことのできる自分がいた。流れが180度、完全に変わったのだ。

それからと言うものの、僕は楽しくて楽しくて、売り続けた。

その月、ダメセールスだったはずの僕は、百人ほどいた大阪のオフィスでトップセールスとなった。

そして、翌月も、

そして、そのまた翌月には、今までのトップセールスの憧れの方々、二人が僕の

トップ三連覇を阻止しようとは本気になって売ってきた。

僕も煽られて、結局三人は、それぞれ、通常トップ挙績の三倍近くを売ることになる。

くしくも、その月、僕は二位で終わることになるが、本当に楽しかった。先輩たちが打ち上げを開いてくれた。北新地のバーであった。

飲みながら、いろんな話に花が咲いたが、先輩の「スーツが戦闘服に見えた。」という一言が忘れられなかった。

さて、そんなこんなで、大晦日の紅白歌合戦以来、人が変わったように売れるようになってしまった僕ではあったが、振り返るとやはり成功者ごっこであった。

あの、鏡の前での成功者ごっこ以来、飛び込みをしても、テレアポをしても、あれほど冷たかったお客様が、出会う方、出会う方、いいお客様ばかりになった。

【成功者ごっこ】

成功者を演じてみる。このことはセールスマンにとってもものすごく効果の上がる必須課題である。

僕は、成功者ごっこの一環として、常に一人ロープレということをやってきた。

お客様にお出会いさせて頂いてから、ご契約をいただくまでの一連の流れをワンセットとして、実際に一人二役で声に出してロールプレイングを行うというものだ。

これをやると、本当に鍛えられる。あらゆるシチュエーションに気の利いた会話ができるようになるのだ。

例えば、

「でもちよつと高いな」

「いや、僕にとっては高いですよ！、でも社長様にとってはむしろお安いんじゃないですか？」

「俺、外資系苦手やねんな」

「ちなみに僕はコテコテの大阪人ですから！」

「ほな、いつペン検討するわ」

「ありがとうございます！では僕ももう一度提案させていただきます！よりよいご提案をさせていただくとすれば、お値段、商品、対応、どちらを勉強させていただいたらよろしいでしょうか？」

自分なりの会話の引き出しができてくる。

一人ロープレ。

これをやってみるとわかることがある。なんと、一人でやってもなかなか契約まで行き着かないのだ。なんだかんだ言って途中で終わるか、下手をすると断られてしまう。

「一人なのに？」

契約に至るには最低でも三十分ほどはかかる。

ありとあらゆる受け答えが活発にできるようになったら、自信が生まれ、余裕が出てくる。一人ロープレ、これをトップセールスになったつもりで、成功者ごっことしてやるのだ。

自分でもビックリするほど、どんどんスキルアップしていく。

成功者ごっこ、一人ロープレ、くどいようだが、出会いから契約まで、一連の流れで何度も何度もやるのが大切だ。

★実績

【フルコミッションセールス四段活用】

なんとかかかんとか、ようやく売れるようになった。しかしながら、道のりはそれからだった。

フルコミッションセールスの世界は売り続けることが必須課題である。

ありとあらゆる工夫を重ね、モチベーションをセットアップし続けることが大切だが、いつまでも全力疾走では倒れてしまう。車でもそうだが、走り出す時に一番力がかかる。そして、二速、三速、そして四速、スピードが乗ってくるにしたがつて力がかからなくなってくる。

次第に効率のよい営業スタイルを構築することが大切だ。僕ははじめが飛び込みだった。そして、テレアポ、次にDM、最後は紹介だ。

飛び込み、テレアポ、DM、紹介。

この流れは王道、フルコミッションセールス四段活用と呼びたい。この順番が最も大切なのだ。

これを逆にやってしまうと、ほとんどの場合において失敗する。

なぜなら飛び込みは基本！飛び込みには全ての基本が詰まっている。そして、テレアポは電話を使った飛び込み、相手の状態を耳だけで感じる飛び込みである。さらに、DMは飛び込みとテレアポをマスターしていなければ、せっかく返信や問い合わせを頂いてもなんにもならない。

最後に紹介は、ある程度お客様を掴み、裾野を広げ、器を広げ、さらに自分自身を磨き上げることでしか生まれない。

僕もよく、営業手法についてのご質問をいただくが、「フルコミッションセールス
四段活用を積み上げていくうえで、成長してきた。」と答えるようにしている。

次の章では、より具体的に、フルコミッション四段活用について説明していこう。

【飛び込みのコツ】

コツコツ、コツコツ、やってきて、ある時、コツツとつかむのがコツ！
なんてダジャレもまんざら当たっている。

1、まずはとにかく件数をこなす

一打席でも多くバッターボックスに立つ。いきなりうまくやろうなんて思ってもしかたがない。とにかく飛び込むこと、これに尽きる。

飛び込みをやることによって、度胸がつく、実行力がつく、強さが身につく、コミュニケーションがうまくなる、断られることに対する恐れの気持ちを無くす。

つまり、能力がつくのである。

飛び込みは、筋トレやジョギング同様、基礎体力作りと捉えて何も考えず楽しんでもらいたい。

まずは騙されたと思って、一日百件目指して、やってみよう。十日もすると何かが見えてくる。

2、**深入りせずに次々行く**

ノーニーズノープレゼンテーション、ネクスト、ネクスト、軽く、軽く、決して力まず、断られに行く、断り文句の研究に行くような感じでオツケー、坊主めくりと一緒に、とにかく全部めくったらどれか当たるやろ！そんな感じで、全身の力を抜く。

リズムミカルに、スキップするような感じで楽しむ。

3、最後の件、余分に一飛び込む

これで終わり、と決めたら、あと1件、最後の1件、飛び込んでみる。不思議なことに、そんな中から意外と素晴らしいご縁が生まれる。

4、資料はできるだけ軽く

よく重たいバッグを下げてあれやこれや資料を出すセールスマンがいるが、売れるセールスマンほどカバンが軽い。基本的に資料はなくてもよいくらいだ。もち運ぶのは最低限でオツケー！

5、ワクワク感

パンフレットは商品ではない。とびっきりのワクワク感が最大の商品である。ワクワク感が伝わればなんだって売れる。鏡の前でワクワク感が伝わるプレゼンテーションかチェックしてみよう。

表情、声のトーン、姿勢、テキパキ感、オーラ、エンターテイメントである。

6、成功者じつこ

身につける物を清潔にし、靴を磨き、爪を切り、カバンやペン、スーツやネクタイは上質な物を選びたい。お金をかける必要はないが、できる限り上質な物を身につける。

モンブランやクロスのボールペン、ゼロハリバートン、ロレックス、オメガ、ブランド物の小物、メルセデスやビーエムダブリュ、

初期の段階ではこういった演出も悪くない。

一般的に浪費と捉えられるこれらの贅沢品も、例えば、中小企業の経営者向け商品を扱うフルコミッションセールスの世界では、信頼につながり、投資となる。

報酬の先受け取りという考え方で、購入し、その費用を捻出するために、必ず業績を挙げる。こういった考え方でできる人は確実に伸びる。

もちろん、立ち居振る舞い、清潔感のある身だしなみ、身なりを整えることができることが大前提ではあるが：

【テレアポの口】

僕がこの世界に入って、実際にブレイクしたのはテレアポをするようになってからだ。

飛び込みに飛び込みを重ね、営業スキルをある程度まであげてからテレアポを始めたのがよかったと思う。

実際に、テレアポから始める方もいたが、かつての訪問販売や、なんらかの飛び込みスキルがない場合、とんでもなくヘタクソなテレアポしかできない。

テレアポは飛び込みより楽だ、簡単だ、なんてイメージを持っている方が多いが、実際にテレアポは、飛び込みより格段にスキルが必要である。

顔の見える飛び込みならまだしも、顔も見せずに初対面の方から信頼をいただく

わけだから簡単なわけがない。声だけが頼りだが、こちらのあり方が全て声に表れる。

1、立って、実際にお辞儀をしながらテレアポする。

相手には声のトーンから態度まで想像される。椅子に座って肘掛に手を置いてテレアポしたり、妙に萎縮して、前のめりになっていたり、どちらにせよ不自然な態度では好印象が伝わりにくい。はじめのうちは、背筋を伸ばして、元気良く、笑顔で、できれば立って、実際にお辞儀をしながらテレアポするのが良い。

2、決定権者につなげていただく。

「さりと自然体で、お願いしてみる。

「○○ともうしますが○○社長様はいらっしやいますでしょうか？」

その時の自然体さが決定権者を呼ぶ。

こちらに恐れや焦り、うしろめたさや遠慮、そういった感情が少しでもあればそれが出てしまい、「どういったご用件でしょうか？」などと言わせてしまう。

3、スグに切つてあげる

自分「あつ（お仕事で忙しい時間に）ありがとうございます！ いっ（申し訳ございませんイキナリ本題に入ります。）今、お時間よろしいでしょうか？」

相手「アツごめん、ちょっと今忙しい…」

自分「あつ、申し訳ありません、後ほど改めさせて頂きます。」

相手「はい、はい、よろしく」

自分「はい、しつれいいたします。」
カチャツ、

こんな感じでスグに切ってあげる。

間違っても、

「何時ぐらいでしたらお戻りでしょうか？」とか、

「手短かにご説明します」とか、

「〇〇にご興味はございますか？」なんてやってはならない。アウトだ！

まだ、物事を質問する権利ももらってはいないし、まともに受け答える必要のある存在として土俵にも上げてもらっていないのだから。

4、電話による接待

せっかく全てを中断して最優先で僕の電話に出て頂いたんだからおもてなしの心を持ってご接待差し上げなければならぬ。

言葉遣い、声のトーン、間の取り方、聞く姿勢、こういったことが全て相手に伝わるのだ。

極上の接待をしているつもりでテレアポを楽しむことが大切だ。

一言一言の受け答え、相槌、反応でご接待する。

こういうことが対面でしつかりとできていない人は、電話を使うとなおさらできない。そういう意味で、接客スキルをマスターできる飛び込みをやりこんでからテレアポをオススメするのである。

5、テレアポはハートで決まる！

テレアポというと、マーケットに対するトークスクリプトがあり、ターゲットリストを絞り込んだらあとはマシンのようにかけまくるのみ、といった感じで、営業手法としては比較的軽く見られることも少なくない。

あえて、アポ取りのみが目的の作業的なテレアポを目指すというのならそれで良いのかもしれないが、実際にそのようなコールセンターなどでも、実績の上がるスタッフは皆、人間としてのポテンシャルが高く、ホスピタリティの高い、器の広い豊かさマインドを持っている方が多い。

テレアポはハートで決まる！

僕たちフルコミッションセールスの世界におけるテレアポは、その後のプレゼンテーション、成約、フォロー、紹介、まで見越したものである。テクニックのみで

効果をあげてもどこかで行き詰まる。

費用対効果を考えても、カルアポ、無理アポはいらない。

僕たちフルコミッションセールスの世界では、常に時間との勝負。出勤する時にはすでに確アポ、即決体制に持ち込むことができなければ、ガソリンを炊くことさえ許されないプロの世界である。

まずは自分に対する自信、商品に対する自信、会社に対する自信、フルコミッションセールスという職業に対する自信、四つの自信を満々に満たし、そして、プレゼンテーションは人生の縮図、本当の気持ち、すなわち本気で、挑みたい。

どのようなお客様が耳を傾けてくださるかが、ここがとても重要なテーマだ。

テレアポはハートで決まる！

6、何度もかける

何度もかけたなら失礼だなんて思う方もいらっしゃるかもしれませんが、ホスピタリティ満開で、四つの自信をピカピカに磨いていると非常に付加価値の高い人間となる。そんな人間から何度もラブコールがくるなんてお客様にとっても最高にステータスである。

人それぞれではあるが僕はこうしている。

まずは突然のアクセス、いわゆるテレ飛び込みで好印象を感じてもらいつつも、資料送付許可願いまでいけたら最高。ここでもうまく行った場合は携帯電話まで聞いちやう。

次に、資料が届いたかの確認のお電話。

ここで興味のほどを聞き出し、問題点の共有。

そして、一度お会いしたいですね、と、切り出し、スケジュールの確認。お会いするからにはお互いに無駄な時間とならぬよう、手続きまでできるようにしておく。

お会いする前日にもお電話させて頂く、

急なスケジュール変更が入る場合は優先順位がそれほど高くない可能性もあるので、すんなりと受け入れ、ネクストする。コミュニケーションにおいて好印象を感じていただけるようになったら、アクセス回数は増えるほど親近感が高まる。

そして、親近感を高めることに成功すれば即決率も上がる。

いつも社長ご不在の会社でも好印象を感じていただけるようになったら事務員さんの方からいろいろと教えていただけるようになる。

7、サイバーテレアポ

確率を追求する。はじめは400件かけて1件の資料請求でOK！しかし、回を重ねているうちに、30件に1件の成約まで持ち込める。

400回に1件資料請求があると、1週間で5件、1ヶ月で20件、見込み客ができる。そのうち4分の1を契約まで持つてこれれば、1ヶ月に5件！

単価にもよるが、保険のセールスであればこれでも十分生活できる。

僕は連続技を使ってきた。

資料請求を頂いた見込みのお客様を常に60件を下回らない様にメンテナンスし続けた。

60件のお客様は僕のテレアポ常連さん。

毎週その60件のお客様からタイミングの合う、しかも緊急度の高い3件のみ成約を続ける様にした。

そうすれば連続技が効く。

毎週3件の成約を続けることができれば、間違いなくトップセールスである。

魔法のように聞こえるかもしれないが、慣れてくれば、1日2時間で7件の資料請求を頂くことが可能となり、60件のお客様を難なくメンテナンスできる様になる。

この秘訣は、裸一貫から三年で成功するフルコミッションセールス入門において最も重要なテーマなので、後ほど「リストは畑、耕してナンボ」の章で、ゆっくと説明しよう。

8、テレアポは技術職 テレアポ職人となれ！

何度も繰り返すがテレアポは簡単ではない。

飛び込みを繰り返して、一定のレベルまで達した者のみが効果を挙げることのできる非常に高い技術を要する職人技である。

心のあり方、息づかい、声質、声のトーン、セリフ、タイミング

あらゆる空気を読んで絶好のタイミングでほんのりケーワイに切り込めるようになることは、いわゆる、プロの歌手がためたり、こぶしをまわしたりできる様になるのとよく似ている。

歌手に歌い込みと経験が必要な様に、僕らにも、話し込みと経験が必要なのだ。

鬼の様な量をこなし、コツコツ、コツコツ、コツツとコツをつかむまでこなし、

そして、気がつけば仏のような質を得る、そんな鬼と仏の世界がテレアポ職人の世界なのである。

9、ややうるさいところでかける！

僕はオフィスでテレアポをしなかった。あえて携帯電話から、外でテレアポした。道路沿いや、噴水近く、ある程度自然な雑音の入るところでやった。

あまり、シーンとしたオフィスでやるとどうしても気がふさがってしまうからだ。

テレアポは視覚情報以上に相手に臨場感が伝わる。

相手の想像力、潜在意識に働きかけるからだ。

相手は受話器越しに無意識で微妙な気を感じて対応してくる。

常に開放感にあふれ、明るく外向き、そして前向きな「気」が、ポジティブな対応を招く。

ややうるさいところで、ちょっと大きめの声、フローな感覚でかけることによつて、相手も乗ってくるのだ。

やってみるとわかる！

やや、うるさいところからかけると良い。

10、「あっ、」という(間)に心を込める。

「あっ、もしもしっ！」

この「あっ、」が気配りを表現する。

口には出さないがこのような意味を込めてやると良い。

「あっ、(ありがとうございます、まさか、こんな忙しい時間帯に僕の電話に出ていただけるなんて)もしもしっ！」

「あっ、(すみません、お断りもなくいきなり呼び出しお時間頂きまして、)今、大丈夫でしょうか？」

「はい？」

「あつ、（受け入れてくださるわけですね！感激！）ありがとうございます！
実は、私、〇〇ともうしますが、〇〇様、お手好きでいらっしやいますでしょうか？」

「あゝ、今、外出しておれへんわゝ。」

「あつ、（すみません、お約束もせず突然の電話だったので当然ですよ、それなのに、ご親切賜わりまして）、ありがとうございます！……」

こういう、気持ち組んだ「あつ」、という（間）が大切である。

トークスクリプトなどを読みながらの、ひからびたトークを繰り返すだけでは、ひからびた対応しか帰ってこないが、心を込めて丁寧におもてなしをしようと、心のこもった対応が帰ってくる。とはいえ、次々とアプローチを繰り返す必要がある。「あつ」、という（間）に、心を込めることが大切である。

11、受話器を握れ！

テレアポに目覚めた僕は朝から晩まで受話器を握った。文字通り、朝は6時代から、晩は8時代まで、朝6時代は中小企業の勤勉な社長様を狙った。晩8時代も中小企業の勤勉な社長様を狙った。

もちろん、お客様見込みとなった方へのフォローもやった。

中古、車検2年付きの軽自動車ムーブを手に入れ、ダッシュボードにリストを置き、移動時間は携帯で：

今は絶対にやってはいけないコトだが。とにかく受話器を握りまくった。訪問先で契約が決まったのが19時なら、契約書類のチェックも、帰社も後回しに、20時半までは、とにかく受話器を握った。

携帯電話の料金設定はカケホーダイ、これは結構堪える金額！
しかし、代償の先払い、急がば払え！

ここはツツコミどころだ。

人は、しなくても良いコトを必死に探し出してしようとする。リストを整理すると言って、エクセルでソートをかけられるようにしてみたり、カラフルでみやすくしてみたり、一件、一件、受け答えを記入してみたり、いろんなコトをする。

喫煙ルームでは、いかに状況が厳しいか、と、傷を舐め合い、気晴らしに、と、時々飛び込みに出かけては仕事をした気になって帰ってくる。

インターネットで集客する方法を考え、高額な情報商材を購入したり、

今の状態から逃避するがごとく、無目的、無目標に、自己啓発セミナー参加、異業種交流会参加、そしてなぜか同じ境遇の仲間を作りお礼状のやりとり…。自分の

生活すら危ういというのに、そっちはそっちのけで無責任なボランティア活動、社会貢献活動にはまってみたり…。

人はしなくても良いコトを必死に探し出してしようとする。

テレアポでうまくいかない人は、自分では成功したい、成功したい、なんて思っている。と錯覚していて、実はそれほど成功したいとは思っていないというコトに気づかずに過ごさうち、テレアポ以外のいろんなコトをしようとするのである。

すなわち受話器を握っている時間よりそうでない時間の方が多い。

テレアポをなめてはいけない。中途半端にテレアポをしても中途半端な効果すら挙がって来ない。テレアポをするのならテレアポ人生に没頭しなければならぬ。なすべきコトはただ一つ、「受話器を握る！」それだけである。

【DMのDM】

1、魂の50円切手

ダイレクトに押し寄せる生活苦、隣町まで50円安いオムツのためにチャリンコを走らせる奥さんの努力もかえりみず、無神経にもペットボトル1本の安易な購入がきっかけで離婚騒動にまで発展する始末！

そんな中で、僕はDMの送付を決行した。

何しろ費用のかかる事だ。奥さんにプレゼンして、5000円分のDMを送る事を理解してもらった。

やるからには本気でやる！

資料請求の返信をいただく事のできる往復ハガキを百枚用意した。そして、宛名書き、帰宅してから睡魔と戦い必死で書いた。家族みんなで手を合わせて祈りながら切手を貼った。

何曜日に送るのがいいのだろうか？

イロイロと考えようともしたが、まずは出してみよう！と、ポストに投函した。

5000円の投資、正直勇気がいった。お客様に届く頃に全件電話を入れる。しかし、そう簡単には繋がらない。しかしながら、根気よくかけ続けるとどこかで繋がるもの。

「もしもし…？」

「あっ！お忙しいところ恐れ入ります。私、〇〇保険会社の内田と申しますが、先日、大変失礼ながら、往復ハガキでお仕事中の保険のご案内を、勝手ながら送ら

せて頂きまして、ちよつとご覧いただけたかなあ、と、…一方的ではございますが、お電話をさせていただいたんですが…。」

「あつ、はいはいきてたね〜、」

「あつ！！ありがとうございます。いつ、今、大丈夫ですか？」

「はいはい…、今ちよつと忙しわ！」

「あつ！すみません失礼致しました。また、改めさせて頂きます。あつ！もしよろしければ詳しい資料があるんですが送らせていただいてよろしいですか？」

「あゝ、送つといて下さい…。」

「ありがとうございます。」

こんな感じで、全件電話。幸運にも、DMを出したところにテレアポし、好感触のご面談を頂いた。これは結構いけるかも、決死の覚悟での5000円の投資、何がなんでも取り返すぞ！この勢いで、朝、昼、晩、必至で受話器を握り追いかけた。

結局、100件のDM送付先より3件ほどご契約を頂いたが、追いかけて追いかけてのご契約。今思えば、凄まじい執着心、営業魂の成せる技だ。

1枚50円のDM、100枚で5000円。当時の僕にとってはあまりにも大きな代償、

しかし、魂の50円切手は裏切らない。

翌週、味をしめた僕はまたしても100枚、DMを出した。

2、DMテレアポ

初期の頃はDMによる返信を狙うというよりは、DMを出しておいて電話をかけやすくするといった感覚だった。

飛び込みの延長でテレアポを始めた時のように、テレアポの延長でDMを始めた。

1週間に50枚から100枚、フォローできるだけDMを出した。

毎日、毎日、宛名書き、毎週末、郵便局に通ってはDM送付、そしてテレアポ。こんな毎日が続いた。

そう、DMってたって、出しっぱなしでオツケーというわけではない。その後のテレアポ、そして訪問、プレゼンテーション、ここがしっかりとしていなければ成約には結びつかない。

時には返信をいただく事もあったが、類稀な事で、千三つの可能性だった。

初期のうちはマーケティングリサーチを兼ねて、テレアポを併用し、ある程度追いかけるのも良いだろう。お客様とのやりとりの中からわかってくる事が沢山ある。DMを出すだけ出して、反応がないからといって、勝手に効果がないと決めつけてやめてしまわない事である。

DMテレアポ、なんて言われる事も多いが、初期の段階において、DMとテレアポはセットである。

4、リストは畑耕してナンボ

テレアポをするにもDMを出すにも成約率をあげて行く事が大切だ。この、成約率を大きく左右するのがリスト。リストには徹底的にこだわりたい。

ところで、白地開拓のDM、テレアポを手がける上で誰しも望むのが「魔法のリスト」、反応率の高い、成約率の高い、そんな「魔法のリスト」。

しかしながら、そのような「魔法のリスト」は、あるようでない。帝国データベースや企業情報、電話帳やインターネット、こういったリストは一発で大量に所得できるが、先方さんも営業慣れしていたり、決定権者につながりにくかったりもする。

比較的専門性の高い、決定権者につながりやすい、ニーズが比較的高い、タイムングが良い、など、条件を絞り込んで収集して行けばリストの精度は上がって来る

が、逆にリスト収集に膨大な時間を費やす事になる。

すなわち、どのようなリストを使おうがメリット、デメリットはあり、一長一短なのである。

どのようなリストを使うか、ここを工夫する事は確かに大切なのだが、結局、好みである。と、言っておこう。

どのようなリストが自分の性分に合うか、そういった好みでしかない。ちなみに、僕の好みは千件程のこだわりリストをベースとしたい。しかも、このベースリスト所得にかかる日数は一週間を限度としたい。

しかしながら、ここで僕が言いたいの「魔法のリスト」の事ではない。どこからどうやって引っ張ってきたリストがいい、悪いという話ではない。

ではなにか？

そう、どれだけそのリストを深く追求するか？

僕の伝えたい大切なこだわりはここである。

どれだけそのリストを愛し、かわいがり、浮気をせず、一途に追求し、極めることができるか、ここに秘訣がある。

そのリストに関して自分の右に出るものはいない！と言い切れるほどにそのリストを愛すること、徹底的に研究することが成功の秘訣！

そうする事によって、 $1/1000$ の確率を、 $1/100$ の確率にする方法が必ず見つかる。

「リストは畑、耕してナンボ！」

耕す。試す。考える。工夫する。またまた試す。考える。工夫する。

大切なのはなぜそのリストなのか？なぜ、そのリストから、返信があると確信できるのか？その根拠をいくつ並べることができるかである。

そのリストから返信のある、そのリストのお客様のことをどれだけ知っているか、どれだけ愛しているか、そして、そのお客様にどれだけ価値を提供できるのか？

これらのことに絶大なる自信を抱くことができるようになるまで、リストを耕すことができているか、ここにこだわりたい。

リストは商売道具だ。商売道具は磨いてナンボ。

ここまで書くと、決して簡単ではないという事がわかるだろう。マーケットというものは、単なる下心では振り向いてくれないものだ。軽い気持ちでつついてもやけどするだけ。深く、深く、追求して、初めてわかってくる。それだけに愛を深めなければならぬ。大好きにならなければならぬ。はまらなければならぬ。好きこそ者の上手なれ！

どれだけリストを愛し、どれだけ、独自の攻略法を生み出すか、この事がDM返信率、成約率を上げる。

旬の攻略法もあれば、定番の攻略法もある。誰にでもできる攻略法もあれば、自分にしかできない攻略法もある。そう、自分で見つけるしかない。本物の、そして、独自の攻略法を、

「リストは畑耕してナンボ！」

次々とリストを変更し、ため息ばかりついている人を数多く見てきたが、次々と契約を挙げ続けるトップセールスは、必ず独自マーケットにおける独自手法を編み出している。

繰り返し言っておこう、

「リストは畑、耕してナンボ！」である。

4、急がば払え！

50枚、100枚から始めたDMだったが、半年後、毎月500枚ぐらいは出すようになっていた。

月々25000円、当時の僕としてはかなりの金額、外食やレジャーなどに回すお金は全くない中での投資であった。

貯金はとっくに底をつき、生活費もギリギリ、営業を続けるには個人的な金策が必要になっていた。

しかし、リターンは確実だ！

毎月、1件、2件、返信があった。

急がば払え！

いろんな声が聞こえてきた。

「やっぱり営業はお金かけたらアカン！」

「基本は飛び込みや、足で稼がなアカン！」

「DMやらテレアポなんてやつとってもアカン、紹介貰えるようにならな…！」

でも、僕には実績と確率が見えていた。

気になるリストは、いつも同じ、ちよつとずつメンテナンスは繰り返したが、同じリストに何度も何度も出した。

聞けば、同じようなDMが何枚もきており、気にはなっても、とりあえずとっておくというお客様が多い。何かのタイミングで話しを聴いてみようと思つた時、いつも送ってきてくれていている人に安心感を感じ返信するようだ。「リストは畑耕してナ

ンボ」でも触れたが、繰り返し、繰り返し、耕していると、どんどん攻略法が見つかってくる。

毎月、500人の、時には1000人の郵便局の皆様方を味方につけた僕はものすごい勢いで新規開拓を行う事ができるようになった。

そうこうして半年後、リストを耕し続けてきた事もあり、飛び込みやテレアポをする事は全くなくなり、DM返信でのみ成約を頂き続ける事ができるようになった。

しかしながら生活苦はまだまだ続いていた。住宅ローンに養育費、そして増え続ける営業費用。宛名書き用にプリンターを買った。

訪問件数の増加による交通費、先輩との交際費、軽自動車に営業効率を上げるためのナビゲーションシステム、そして、なんとと言ってもDM代、

コミッションは毎月一万円ずつ上がって行き、生活はなんとかかなりだしたが、気

がつけば営業費用による借金は200万程になった。

借金！！「脱サラに失敗して借金地獄！」なんて話をよく聴いたが、絶対にはまりたくない。

独立、起業と考えると、初期投資としての額は小さいかもしれないが、当時の僕にとっては心臓が縮み上がる程の金額だ。

将来に対する一抹の恐れや不安も感じながら、とにかくガムシヤラに売り続けた。

そして、フルコミッションセールスを始めてちょうど一年後、トップセールスを続けて来れたおかげで各種コミッションを軒並み受賞。海外表彰にも該当。そして、魅惑のインセンティブ報酬！

これだけで借金返済どころかお釣りがたっぷり！気がつけば生まれて始めての新車を奥様にプレゼントする事ができた。

5、急がば払え！（2）

成功を志すと「代償の先払い」という言葉にぶつかる。得たいものは何か、これを明確にした時、ではそれを手に入れる為に何を代償として差し出す事ができるかここが問われるのである。

代償は先払いだ！

後払いなら誰でも払うだろうが、先払いなのである。

だから勇気がある。先に払ってしまったって、得たいものが得られなかった場合、払い損となってしまうのではないか？
これがリスクである。

成功人生を歩むにはリスクはつきもの。リスクを恐れては何も始まらない。

リスクとは振れ幅、結果がプラスに出るかマイナスに出るか、その振れ幅をリスクという。振れ幅があるからこそプラスにも転じるのだ。

成功人生肝試し！

リスクとの付き合い方を学ぶにはリスクをとってみて体感する以外に方法はない。とはいえ、命まで投げ出す必要はない。腕を切り落とす必要もなければ、指を詰める必要もない。代償として支払う事のできるものは、時間とお金である

果たしてどれだけの時間とお金をそれを得る為に費やす事ができるか、

成功はここにかかっている。無限に時間があれば良いが、多くの場合時間は有限だ。しかも、フルコミッションセールスで成功したければ、生活基盤を作る為にも、一刻も早く収益基盤を確立させることが求められる。

人生には時として下りのエスカレーターを駆け上がる様な時期があるが、それは

ステージを上げる時だ。フルコミッションセールス初期段階における基盤づくりはまさにそのタイミング。いかに短期間で基礎を固めるかが成功の秘訣となる。

とにかく時間をかけるわけにはいかないのだ。

時として、足りない時間をお金で買うことも必要である。

もちろん、時間をかけ、経験を積みスキルを磨くことも大切なので、そのバランスにセンスが必要となってくるわけだが、飛び込みやテレアポを重ね、一定のスキルがついてからDMを出すことをオススメするのはこの様な理由からだ。

しかし、交通費をケチって営業効率を落としたり、販促費をケチって行動量を落としたり、能力開発費、自己投資をケチって、現状維持メカニズムにより、いつまでも次のステージに進まなかったりする事は全くのナンセンス。ポンポンポイントと次のステージへと進んで行きたい。

有料道路と一般道なら迷わず有料道路を選びたい。ナビゲーションシステムと地図なら迷わずナビゲーションシステムを選びたい。携帯電話と固定電話なら迷わず携帯電話を選びたい。有料セミナーと無料セミナーなら迷わず有料セミナーを選びたい。高級品と安物なら迷わず高級品を選びたい。

安物買いの銭失いとはよく言ったもので、結局時間を無駄にする。また、無料のアドバイスは最も高くつく！

6、エリアとターゲット

よく、「どの辺回ってるんですか？」なんて聞かれたが、DMのコツはエリアよりもターゲットである。営業は地域密着主義が良いとよく言われるが、DMの場合は地域をより広げて考えることができる。

○○区、○○市、こういったくくり方ではなく、都内全域、府内全域、関東、関西、東北、商品によっては日本全国、なんて考え方も可能である。

すなわち、DMの場合は基本的に距離を無視することが可能だ。

販売する商品によっても異なるが、エリアというよりターゲットである。どのような方が、どのような商品を、いつ、どのタイミングでどういう形態での導入を考えているのか、こういったことをよく考え、ターゲットを絞る！

ここが大切。

例えば保険であれば、近々こういつた理由でこのような保険に加入が必要である。しかも現在未加入。このようなターゲットをどれだけ効率よく見つけることができるかである。その明確な答えがわかっていてその上で、ターゲットを絞ることである。

新たに始めたその事業における必要不可欠な保険。新たに迎えたそのステージにおける必要不可欠な保険。そしてジャストなタイミング。

多少エリアにばらつきが出たとしても、即決、即決でプロセスを縮めることができ、営業効率を高めることができる。

このとき、誤っても既存契約を裏返すような手法はオススメしない。当初はそれで成り立つかもしれないが、多くの場合、次のステージにおいて行き詰まる。他社比較などはもつてのほか、気付かぬうちに自分自身の評価を下げるばかりか、上質

なモラルのあるお客様から遠ざかり、フォローに振り回されることになる。

常にウイン、ウイン、ウインを心がけ、みんながハッピーを目指し、豊かさマイルドを育むことが重要だ。

繰り返すが、どれだけ正義感から来るものであったとしても、既存契約を裏返すような手法はオススメしない。

今、まさにそれを必要とする方々で、まだ導入をしていない、いわゆる「ド新規」のお客様を探すのが普通にさわやかだ。

エリアよりターゲット！場所や距離にこだわらず、マーケット属性、つまり、ターゲットを定めることが大切である。そして、そのターゲットに向けて連続技でマシンのように契約を挙げ続けることのできる仕組みを作ることが重要だ。

7、こらない

DMはお客様と会う為の手段でしかない。本来の目的は、ご成約を頂き、サービスを提供しご満足をいただくこと。だから、こらないこと。飛び込みはとにかく飛び込む、テレアポはとにかく受話器を握る、そして、DMはとにかく出すことが先決、

こらないこと。

DMのデザインや、色使い、確かにこりだすとおもしろい。しかしながら、フルコミッションセールス初期の段階においては時間は有限。

もちろん、完成度の高い既存のフォーマットや雛形があるのなら大いに活用をオススメする。どうしてもグレードの高いものが必要であれば外注するのもよい。

とにかく自分でこらないこと、

こういったことにこるタイプの方は、えてして、次々と人に会うよりも1人でチョコチョコ作業をするのが好きなタイプが多いのだが、ハマればハマるほど仕事をした気になってしまう。

実は、僕もそのタイプ。

しかしながら、実は貴重な貴重な、営業時間を削ってしまうことになる。飛び込みのコツは一件でも多く飛び込むこと、テレアポのコツは一件でも多くかけること、そしてDMのコツは一枚でも多く出すこと、

それだけの話、

こらないことである。

因みに、イベントなどで集客がうまくいかないなんて話を聞くことがあるが、そのほとんどの原因がチラシやホームページ、メルマガやFacebookなど、何かツールや手段に必要な以上にこってしまい、

実際にお誘いしない。飛び込まない、受話器を握らない、DMを出さない、つまり、行動量が確保できていない、ワクワクが伝わっていない、これが原因である。

こらないことである。

【紹介の「ツ」】

フルコミッションセールス四段活用、最後のステージは紹介！

DMを一年以上出し続け、新規契約を獲得し続けてきたが、次第に事務処理やフォローに追われるようになった。

清濁併せ呑む勢いで契約を重ねて来たので、とんでもないお客様も抱えてしまっていた。社会正義に反するタイプのお客様で、強烈な方もいらっしやり、無理な要望を突きつけられ、恐れと不安で、仕事に手がつかなくなってきた。

いろいろと葛藤はあったが、顧客サービスが荒くならないように、と、一時新規開拓を休むことにした。

正直これで限界かと、自分でも謙虚になっていたが、ある時、毎年受賞していた海外表彰の締め切りを迎え、一年ほど後輩のトップセールスからお電話を頂いた。

「今年は僕も受賞できそうです。ずっと内田さんと一緒に海外に行きたくて頑張ってきた！」

とても嬉しかった。

「あっ、それは素晴らしいですね、さすがです。でもすみません。僕今年は行かないですよ…。」

後輩はビックリしていた。

「えっ、なんで??…。」

そのあと、その後輩は、食い下がって来た。

「内田さんと行きたくて頑張ってたのに、内田さんのいないローマなんてローマじゃない。」と、

僕はなぜ新規開拓をやめたのか、その理由を説明したが、聞いてもらえなかった。

それどころか、熱い想いを語ってくる。

「あと、10日もあるんですから、楽勝ですよ、どんなコトがあっても、なにがなんでもどんな手を使ってでもやるんでしょ？」

正直ビツクリした。新規開拓に対する想いはゼロどころかマイナスであったので、凄い温度差を感じた。しかしながら、あまりもの熱さに、圧倒され、というか、「やる」と言わなければ電話を切ってくれそうになかったので、「わかりました」と、言ってしまった。

とはいえ、当時、新規契約の実績は、全くの泣かず飛ばず…。

海外表彰だなんて、大どんでん返しがあつたとしてもとても追いつく状態ではなかつた。

にもかかわらず、

「あと、10日もあるんですから…」

このフレーズが頭から離れなかつた。

突然の電話、後輩の熱い思い、予想外の叱咤激励、

当時のテンパリ具合からすると、複雑な気持ちではあつたが、これを無視するのは自分らしくない様な気がした。

「あと、10日もあるんですから…」この言葉も頭から離れなかつた。

そして、気がつけば受話器を握っていた。

お世話になっているお客様に、自分自身の目標達成がかかっていることをお伝えし、ストレートにご紹介をお願いする。忙しいところ、こちらの都合のみでかけるわけで、さすがに気が引ける。フォローもままならず、悩んでいた時期だったので、

「たまにかけてきたと思ったらそんなコトか?!」

と、怒られることも覚悟だった。しかしながら、反応は意外だった。みんな快く応援をしてくれた。その日のうちに数件のご紹介を頂いた。

とは言ったものの、トップセールスの半年分の新規契約を10日であげるコトができるものか？

下手に動き回ると10日間なんてあつという間、

「ま、ダメもとでいいか…」

僕は考える暇もなく動き出していた。

その日から、早朝、深夜と、なりふり構わず動きまくった。大阪府下一円、走りまくった。今までやったコトのない様な「そこをなんとか、お願いセールス」までやった。膨大な申込書と手続き、完全にキャパオーバー、それでも頼みこんでご紹介をもらい続けた。

ものすごい勢いで契約を重ねたが、目標達成にはまだまだ：

そして、迎えた最終日。

だが、同時に月末、通常業務においても、できていないコトだらけ、それ以上の続投は他のお客様にご迷惑がかかる。とてもとても無理だった。

そして、力尽きた。

ご紹介を頂いたお客様には申し訳なかったが、未達でもいい、やるだけやったと報告させていただこう。と、事務処理に専念させていただくことにした。

しかし、そわそわする。何か煮え切らない思いもある。事務処理をしていると、ふと、あるお客様の事が頭に浮かんだ。僕は、おもむろに受話器を握った。

「ええで、今日一緒に飲むから一人紹介するわ〜」

よっしゃあ！

営業マンにとって新規アポはリポピタンD。やってしまった。嬉しいやら、恐ろしいやら…

鬼のように溜まった残務処理もままならぬ状態で、またしても出動！

まあ、最悪、24時まで処理したらええわ…。

どうせやるならと行き道中でもテレアポ、別のお客様にも一件ご契約を頂いた。そして、夕方、結構遠くまで来た。田舎の川沿いの居酒屋でプレゼン、

ハイテンションで説明を終えると、

お客様「で、どうしたらええのん？」

僕「あつ、ありがとうございます♪」

その場で必要書類を説明し、事務所まで取りににいていただけることになった。

お客様「ま、ほなら呑みましょや！」

僕「あつ、ごつ、ごめんなさい、実は…」

ご紹介を頂いたお客様には、大変忍びなかったが、手続きと計上が複雑で、すぐ

にオフィスに向かう必要があることをお伝えし、無理を言って契約手続きを優先していただいた。

それでも、必要書類や捺印作業の所得を終えると、結構ヤバイ、時間が経つのはあつという間、このままでは間に合わない、お客様にはおつきあいができない事、丁重にお詫び申し上げ、奇跡的に現れたタクシーで最寄駅に向かった。

急いで電車に乗ったが、深夜の各駅停車、もしかしたら間に合わないかもしれない。またしても次の駅でおりた僕は、再びタクシーに乗り、市内のオフィスまで向かった。

せつかく頂いたご契約、なんとか計上を間に合わせたい。

時間がコクコクと迫る。

オフィスに戻ると、仲間たちが待っていてくれた。

「何か手伝うことあります？」

正直、嬉しかった。ゴール目のマラソンランナーの様な気分！

仲間たちのおかげで、僕は、これまで頂いたご紹介の契約の計上処理だけに専念できる事になった。しかし、計上をミスっては一貫の終わり。細心の注意とともに、できる限り集中した。

残り、十五分、十分、五分、一分、

最後のエンターキーを押し、計上を挙げ、送信！

なんとか間に合ったか？

「よっしゃ！」

挙積の確定があるまで、目標達成かどうかはわからなかったが、ご紹介を頂いたご契約は全て成立した。

何とかやり切った。

自然と周りから拍手が起こった。

爽やかな気分！

いやー、思えば、本当にサバイバルな10日間だった。振り返ると自分でも信じられない様なスピード感。「やり切った感」満載だった。

ご紹介を頂いた一人一人のお客様の顔が目に浮かび、思い出すと今でも目尻が熱くなる。

その後、翌、二時過ぎまで、残務処理をこなし、僕のせいで終電をなくしてしま

った仲間たちと呑みに…。

冷たい生ビールは格別であった。

しばらくして、海外表彰受賞が決まった。後輩から頂いた電話一本が僕の運命をかえた。

なかば強引ではあったが、お客様からのご紹介だけで、しかもたった10日間で、自分でも信じられないほどの挙積、

お客様が皆様そんなにご協力下さるとは思ってもいなかった。

感謝、感動である。

それ以来、不思議なもので、新規開拓において、飛び込みも、テレアポも、DMも、全く必要がなくなった。

お客様よりご紹介をいただく事で、挙積をあげ続ける事ができる様になった。

この一連の件で、お客様をより深く信頼できるようになったためか、自分自身に自信がついたためか

「また、ご紹介お願いします。」

さわやかにこの一言を言えるようになっただけで、次々とご紹介をいただけるようになったのである。

ご紹介を頂くコツ

1、ご紹介を下さうとしない。

そもそもこの事をお伝えできていなければ、相手も紹介をしていいのかわからない。自分に対する自信、商品に対する自信、会社に対する自信、そして、職業に対する自信、最低限これらの四つの自信を確立し、自信満々に、ご紹介を下さうと言う。キャリアのあるセールスマンには必要ないことかも知れないが、初期の段階のフルコミッションセールスにおいてはこの態度も大切だ。

遠慮はやましい！

遠慮をするということは、「たいしたものではございません」と自ら価値を否定しているようなものだ。大切な人にこそ、私を、そしてこの商品を、ご紹介下さい！

と、まず、物怖じせずにお伝えする事である。

2、心よりお客様の成功、成幸を祈る。

心よりお客様の幸せを祈っていると、その思いがオーラとなり、波動となり、伝わって行く。あつ、この人は自分の事を想ってくれているなあ、なんて事は自然と伝わるものである。一人一人のお客様の満面の笑顔、うまく行っている状態を想像し、その状態がずっとずっと続いて行く事を常日頃より心より祈る。お客様にお会いする日やその前日には、特に強く祈る。

営業マンは、ともすると、自己本位に自分の事ばかり考えてしまうものであるが、そもそも、自分がいようといたなくとも、お客様は何を望んで人生を送っていらつしやるんだらうと考える事が大切だ。

ビジネスにおけるサクセス、成功、プライベートにおけるハピネス、成幸。お客

様のしあわせを具体的にイメージして祈る、この事がご紹介をいただくに値する営業マンのオーラを作る。

3、紹介する

紹介して欲しければまずはこちらから紹介する。お客様の事を紹介させていただくのもよし、何かお役に立てそうな情報をご紹介させていただくのもよし、挨拶でも、親切でも、お詫びでも、何でもそうだが、まず先に、こちらから、というのが大切である。じっくりとお客様のお話に耳を傾けてみれば、何を求めているのかわかってくる。紹介すると紹介される。こちらから先に紹介する事が秘訣である。

4、スピード感

素早い対応、レスポンス、細やかな報告、連絡、相談、が紹介を生む。サツと、

テキパキ、ハツラツと、気持ちの良い対応が気持ちの良い反応を呼ぶ。

保険、車、家、リフォーム、電気製品、その他…、

お客様も色々な場面で様々な営業マンと関わるが、その中でもナンバーワンを目指すことがポイント。

打てば響く、そんな営業マンはなかなかいないものだ。

5、日々、楽しんでごきげんに過ごす。

人は、明るいところに引き寄せられるものだ。「笑う門には福来る」ともいう。銀河系をみても、太陽系をみても、街をみても、みんな中心は明るい。そう、明るいところに集まってきている。夏の夜には、虫さんも明るい街頭に集まってきているではないか。そう、明るい人のまわりに、人が集まるのだ。明るいところには、人

が集まり、アイデアが集まり、ものが集まり、お金が集まり、そう、全てがうまく行くのである。

日々、明るく、楽しんでごきげんに過ごす。この事がまさに紹介を生む。

ごきげんのエネルギーは内から外に溢れ出る。自分自身が満たされると、周りの方々が満たされる。そして、そのまた周りの方々が、そしてそのまた：、と、凄い勢いで輪が広がる。

ごきげんとは、満たされた状態の事である。まずは自分自身が満たされる事である。満たされる事とは、感謝、感激、感動する、という事である。命を頂いている事、おいしい空気、お水、お食事、ちなみに、お食事は他の生き物の命である。育てて頂いたご両親、家族、仲間達、見のまわりの持ち物、それらを作ってくれた、運んでくれた、販売してくれた方々、これまでお世話になった方々、そういったまわりに対する感謝の気持ちを大切に味わう事である。

反対に、満たされれない、つまり、あらゆる不満足感、恐れや焦り、嫉妬心、罪悪感、憎悪感、これらは感謝の気持ちの欠如でしかない。

何事にもありがたうございますと言い、日々、感謝神経を磨き、条件感謝できる状態を作り上げる、そうすれば、日々、楽しんでごきげんに過ごす事ができるようになってくる。気がつけば、次々にご紹介をいただけるようになっていくだろう。

6、自分磨きをする

歯磨き、靴磨き、自分磨き、僕はこのように自分に言い聞かせているが、お人様と会う時には、自分を磨いて、ピカピカしておく事が大切である。明るいとところに人が集まると言ったが、磨いて磨いて、ピカピカしておく、より眩しく光り輝き、明るさが増す。

あまり磨きすぎるとまぶしすぎて人がよってこれなくなってしまうのでは…とい

う心配も聞こえてきそうだが、

心配御無用！

類は友を呼ぶ、類友なんていうが、同じような価値観、趣味、を持ったものが自然と集まるものである。

自分を磨けば磨くほど、自分自身はピカピカに輝き、そして、同じく、ピカピカに輝いた方をご紹介頂けるようになるものなのである。

7、鏡の法則

どんなお客様をご紹介頂きたいのか、イメージしたら自分自身がまずそのような事がポイントである。自分のまわりに起こる事や、現れる人、現象は、全て自分自身の心の中を映し出す鏡であるという鏡の法則は、紹介にも見事に当てはまる。

右肩上がりで成長を続けるお客様を求めるのならばまず自分がそのようになる事である。お金払いのいいお客様を求めるのなら、常日頃から自分自身がそうする事である。次々とご紹介を下さるお客様を求めるのならばまず自分が次々とご紹介をして差し上げる事である。全てをお任せくださり、いつもいつも感謝して下さるようなお客様を求めるのならばまず自分が誰に対してもそうする事である。

鏡の法則は、反対の事も起こるので、注意が必要だ。

常日頃から、値踏みをしたり、値切ったりしていると自分自身もそのようにされてしまう。常日頃から、人を評価したり、判断したりしていると、自分自身も評価されたり、判断されたりする事になる。常日頃から、できるだけ安く買う事を意識していると、やはりそのようなお客様に恵まれる事になる。常日頃から、まわりに求めすぎ、依存心が強いと、そのような方々に囲まれるものである。

鏡の法則は見事である。

よく、トップセールスと呼ばれる方にお会いするが、皆さん必ずおっしゃる事がある。

「私ではなくてまわりの仲間達やお客様が凄いです。いつもいつも素晴らしい方々に囲まれ、素晴らしい方々を次々とご紹介いただくんです。」

実はそれは鏡に映ったその方の真の姿なのである。

8、専門分野におけるプロとしての専門知識を身につける

人に紹介をしようと思ったら、打てば響く人、すなわち、何を聴いてもすぐに答えられる。知らない事は知らないといいすぐに調べてくれる、そういう人でないと紹介しにくい。

レスポンスがいいという事であるが、実例や具体例とともに、専門知識を身につ

け、かつ、ひけらかさずにさらりとお役に立つ事は大きな信用となり紹介を生みやすい。

専門知識は一朝一夕に身につくものではないが、その都度、その都度、確認し、誠実な対応を繰り返すうちに体験として身に付いてくる。

知識は時代の流れとともに陳腐化することもあるが、常に知識を身につけ、自身を磨こう、お客様のお役に立とうという態度、姿勢は一生涯のものである。

専門分野におけるプロとしての専門知識を身につける。

大切な事である。