

需要創造のための

成功の行動理論^{タネ}

営業(基本)
編

第34回

見込みを挙げないと 格好がつかない? タラレバ営業脱出の基本



ジェック・インストラクター
松井 達則
Tatsunori Matsui

■言い訳が多い、Dさんの口癖は…

ある月の営業会議。Dさんは、営業の進捗について上司から質問を受けています。

上司「先月話していた、〇〇商事様の提案はどうなってる? 契約をいただけそうか?」

Dさん「えーっと、担当の山口課長に提案書を出しました。山口課長が小田部長に話をしてくれれば、うまくいくかもしれません」

上司「山口課長は、いつ小田部長に話をしてくれるんだ?」

Dさん「時期が来たらと言っていました」

上司「じゃあ、▲▲工業様の案件はどうなった?」

Dさん「はい、予算が取れたら検討してくれる

とのことなのですが…。▲▲工業様が決まれば、今期の業績は達成できるかもしれません」

上司「結局、確実な見込みはないってことか?」

Dさん「え? は、はい…」

ここまでで、Dさんの口癖がお分かりになりましたか? そう、「〜たら」「〜れば」です。このような営業を、タラレバ営業と呼んでいます。

■「タラレバ」が
口癖になっている人の特徴

「〜がうまくいったら」とか「〜ができれば」などという言葉をよく使う営業の話は、一見

見込み客が多く、契約に結びつきそうにも聞こえます。

そして、ここに大きな特徴があります。それは、「〜たら」「〜れば」の後に言葉が続かないということ。

つまり、次にどのような対策を打ち、どのように契約に結びつけるか、というところまでを真剣に考えていないのです。

なぜなら、基本的に「うまくいくかどうかは、お客さま次第」という他力本願的な考え方になってしまっているからです。例えば、「自分は提案書を提出した。決まるかどうかは、お客さまの都合次第だ」といった具合です。

そのため、「見込み客」として挙げる件数は多いものの、結果に結びつく確率が低く、

「また口だけか」という評価がつきまといまふ。

■見込みを挙げないと格好悪い？

さらに、人によつては何か月も同じ案件について、

「〇〇商事様の件は今月も結果が出ていませんが、タイミングが来ればうまく進むと思われまふ」

などと言いつつ続けている場合もあります。

これは、「会議で見込みが少なくないと責められる」という恐怖感から、契約に至る確率が非常に低いと薄々感じていながらも、「見込み」として挙げて体裁を整えているのです。お恥かしい話ですが、私も営業を始めたばかりで業績が思わしくなかった時代に、このような傾向に陥つた経験があります。その際、「自分は何のために営業の仕事をやっているのだらう」と、自分の発言が非常に空しく感じられました。

■タラレバを続けると、やりがいを失ふ

「〜たら」「〜れば」で何とかその月の営業会議を乗り切ると、一時的にはホツとします。しかし、自分に嘘はつけません。

次第に空しさが襲つてきて、自分が情けなくなります。なぜなら、タラレバ営業は、結局「結果はお客さま次第」と責任をお客さまになすりつけて、「自分の責任ではない」と逃げていくのですから。

自分に自信を持つて日々を過ごし、活き活

きと営業に取り組むためにはタラレバ営業になつてはいけません。タラレバが癖になると、間違いなく業績が低下するのです。

■脱タラレバ 自信とやりがいを取り戻そう

そこで、タラレバ営業にならないためにはどうすればよいのかを考えまふ。

①「決まる決まらないは、自分次第」

まずは、この考えを持つことが大前提です。お客さまが動いてくれないのであれば、どう働きかければ動いてくれるかを考え、果敢に行動します。例えば、担当者が上に話を上げてくれないのであれば、

「いつ部長にお話ししていただけますか？」
「もしよろしければ、部長にお話しする際に、同席させていただきませんか？」

などと、積極的に働きかけまふ。

また、さらに言えば、最初から決定権者に働きかけて提案を行うように努力するはずで

② クロージンを忘れない

タラレバ営業の特徴として、提案や商品説明はするものの、後はお客さま任せ、つまり、クロージンをしていないという傾向があります。その結果、これまで一回もクロージンをしたことがないという人も珍しくありません。提案を行なつたら、必ず「いかがでしょう

か！」と決定を迫ります。そこで、例えば「私一人では決められないので…」という言葉が返つてきたら、

「どなたと相談されますか？」

「どのような点を相談するのでしょうか？」

「いつ相談していただけますか？」

「相談の際に必要な資料があつたら作成します」と妥協せずに話を詰めることをお忘れなく。

③ 勇気を持つて見込みから外すことも必要

冒頭の事例で紹介したように、何か月も「見込み」として挙げ続け、「〜たら」「〜れば」と言い続けていると、「とりあえず見込みはある」と低いレベルで安心してしまい、行動が鈍化してしまう恐れがあります。

そこで、そのような状況が続くのであれば、思い切つて「見込み」から外し、他の見込みをつくる努力をしてください。

本来「見込み」として挙げるのは、自分自身で契約までたどり着くと自信を持つてゐるものです。

心の中で「多分無理だが、とりあえず格好がつかないから挙げておこう」という気持ちでが少しでもあつたら、即座に見込みから外すべきです。

「決まる決まらないは、お客さま次第」という考えを改め「決まる決まらないは、自分の動き次第」という考えを持つと、自分に対するプレッシャーはきつくなります。しかし、営業に対する自信とやりがいは取り戻せるはずで