

# 成功の行動理論

営業(基本)  
編

第34回

## 見込みを挙げないと 格好がつかないと タラレバ営業脱出の基本

### ■ 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○○商事様の提案はどうなつてる? 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「時期が来たらと言つてましたが…」

上司「じゃあ、▲▲工業様の案件はどうなつた?」

Dさん「はい、予算が取れたら検討してくれる

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、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。

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」の後に言葉が統かならないということ。

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、お客様さま次第」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、お客様さまの都合次第だ」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、



ジャック・インストラクター  
松井 達則  
Tatsunori Matsui

# 需要創造のための 成功の行動理論

「また口だけか」という評価がつきまといます。

## ■見込みを挙げないと格好悪い?

さらに、人によつては何カ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す」

などと言い続けている場合もあります。

これは、「会議で見込みが少ないと責められる」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、ながらも、「見込み」として挙げて体裁を整えているのです。お恥ずかしい話ですが、私も営業を始めたばかりで業績が思わしくなった時代に、このような傾向に陥った経験があります。その際、「自分は何のために営業の仕事をやつているのだろう?」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、やりがいを失う

「たら」「れば」で何とかその月の営業会議を乗り切ると、一時的にはホッとします。

しかし、自分に嘘はつけません。

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

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。

## ■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す。

### ① 「決まる決まらないは、自分次第」

まずは、この考え方を持つことが大前提です。お客様が動いてくれないのであれば、どう働きかけは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、「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、同席させていただけませんでしょうか?」などと、積極的に働きかけます。

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す。

### ② クロージングを忘れない

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、後はお客様任せ、つまり、クロージング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グ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「いかがでしよう

か!」と決定を迫ります。そこで、例えば「私は一人では決められないのです」という言葉が

返ってきたら、

「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必要

冒頭の事例で紹介したように、何カ月も「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ふ恐れがあります。

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てるものです。

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、お客様次第」という考え方を改め、「決まる決まらないは、自分のみ」で「決まる決まらないは、自分次第」という考え方を持つと、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す。