

強いチーム創りの着眼点

プロの仕事ぶり

先日、次のような営業電話がかかってきた。「私、〇〇生命の▽▽と申します。御社のホームページを拝見して、人材採用や人材育成のコンサルティングをされていると案内されているのですが、適性検査で実績のある□□という会社をご紹介したく、電話いたしました」と、電話の主は切り出した。私は、「適性検査ですか。関心はありますが、その前に、何故〇〇生命の方が、適性検査の案内をしているのですか」と尋ねた。すると「ご存じのように、生命保険の営業も厳しく、他の営業マンがやっていないことをしないと、なかなか実績があがらないので、今、営業している先様のお役に立ちたいと思い電話しました」と答えた。

私はこの回答を聞き、驚くと同時に、感動を覚えた。そして、間髪入れずに「そういうことでしたら、是非、お会いしたいのでお越してください。もちろん、あなたも一緒にいらしてくださいね」と、アポを了承した。

皆さんにもしこのような電話がかかってきたらどのように反応するだろうか。もちろんやすやすと新規営業のアポイントを了承できないかもしれないが、悪い気はしないのではないだろうか。

その電話から数日後に面談したのだが、電話してこられた生保の営業マンと同行してきた適性検査会社の役員はその日まで面識はなかったとのことであった。従って、アポのいきさつの話に、自ずと花が咲いた。

よくよく話を聞いてさらに感心させられたのだが、それは、今回の電話が上司からの指示ではなく、自主的な行為だったからだ。

面談の終りに適性検査会社の役員が、自社のためにアポイントを取ってくれた生保の営業マンに、ある種の保険の加入を検討すると申し入れていた。私も、思わず「契約して上げてください」と彼のために、後押ししてしまった。

当社と面談した企業との商談もスムーズに進んだことは、言うまでもない。

この事例から参考にしていきたいポイントは、4つである。

- 1) 顧客のためになることは何かと自ら考え、自ら実行したこと
- 2) 実際にためになるように事前調査をきちんと行ったこと
- 3) 社長にアプローチしたこと
- 4) アプローチした趣旨を正直に、正々堂々と話したこと

上司からの指示に頼るのではなく、自ら工夫する主体性。“下手な鉄砲数うちや当たる”のノリだけで行動せず、きちんと準備する用意周到さ。恐れることなく正面突破を図る勇猛さ。自信に裏付けされた、潔さが揃っている。

この営業マンは、当社のアポを獲得するまでに何度も断られ続けたに違いない。しかし、

やっとアポが入ったという苦勞をおくびにも見せずに、心からの笑顔で面談に同席していた。翌朝、案の定彼からお礼メールが届いており、私は、「次回いらっしゃるときは、夕方来てください。近くの焼き鳥屋で一杯やりましょう」と、自然に返信していた。

プロの仕事ぶりに触れる気持ちよさを、久しぶりに味わった。

みなさんの会社には、何人のプロが存在しているだろうか。

株式会社アッシュ・マネジメント・コンサルティング

代表パートナー 平堀 剛