経営・営業の課題

YouTube（宋世羅の羅針盤ちゃんねる）を観て要点をまとめる

1. **自己紹介します**（[自己紹介します。 - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=ruDPEypMV8k)）

出身地：大阪

経歴：

中学：治安が悪い町でいじめられて学校生活を過ごす

高校：不良のいない高校（「自主自律」がスローガン）で野球漬けと遊びの3年間を過ごす

 浪人（1浪）：午前に予備校へ行き、午後は家で遊ぶ生活を過ごしていたため学力が上がらなかった

 浪人（2浪）：家の近くのマクドナルドで朝から晩まで勉強漬けの毎日を過ごす、早稲田大学に合格

 早稲田大学：野球部でハードな練習で厳しい練習と上下関係で体力、精神力が鍛えられる

 社会人：野村証券株式会社の営業として広島県の左側を担当、新人時代に挫折したがその後は成果を

上げられるまでになった

1. **テレアポの極意**（[【現場】テレアポの極意【現実】 - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=r_lg1ebJgIc)）

一日の電話件数：200～300件

前提：社長にどうやったらつながるか

テレアポの利点：件数を稼げること

アポの取り方：

Step1)受付担当者が社長に繋がざるを得ない印象を与える（①既に社長と知り合っている、②社長

に確認しないと分からない用件を伝える）⇒例：市挨拶の件でお電話したんですけど・・・

 Step2)社長につながったら、全力でアポをねじ込む（大声で、テンション高め）、興味が示されなかった

ら、小さいトーンで社長に価値ある情報を提供できることをアピールする（具体的な話はしない）

1. **営業向きの性格・資質ベスト5**（[営業向きの性格・資質ベスト５ - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=t6CijTu-DxU&t=622s)）

1位：負けず嫌い（例：トップを獲ることに異常に執着をし、どんな手段を以てしても結果を出せる人）

2位：自分のことを凄いと思っている（例：難しい案件や難しい契約にもチャレンジできる人）

3位：探求心がある（例：時間外でもどうすればよいか常にアンテナを張って情報をキャッチできる人）

4位：相手の考えていることが分かる（例：相手が喜んでいるかなど本心の部分で分かる人）

5位：逆算する（例：営業の数字をどのように計画し作成するかが上手い人）

1. **頑張れない人の特徴**（[頑張れない人の特徴 - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=_u5cD4OWmAk)）

『自分の意志が小さい』

『自分の物事や進路を決めてきた数が少ない』

『退職する際に上司の意見で流されてしまう』

対策：頑張るためにはストレス、不安、痛みと戦わないといけない⇒跳ね返せるのは自分の強い意志のみ

1. **説明がうまくなる方法**（[説明がうまくなる方法 - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=AlRUcWxaHYo)）

本質的な部分：トレーニングと場数が9割（自分で話す内容については無意識にレベルまでトレーニング）

話す順序：総論→結論→理由・詳細

その他テクニック：

・理解されていると分かった上で「ここまで大丈夫ですか？」と聞く（聞き手が聞く姿勢になる効果）

・「分かりやすく言うと」と前置きした上で話始める（分かりやすい話だとの印象を与える効果）

1. **ヒアリングの極意**（[ヒアリングの極意 - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=40V8JMWLSD0&t=9s)）

センシティブ情報の聞き方

 パターン1：当然のことのようにスパッと聞く（ただし、相手から信頼が十分認められている場合）

 パターン2：ヒアリングする正当な理由を前もって言う（パターン1が難しい場合）

ヒアリング時に意識すべきこと

* 聞く順番を意識する：センシティブレベル中→センシティブレベル大→センシティブレベル小

 　（具体的例）

 　　センシティブレベル小：家族構成

 　　センシティブレベル中：年収

 　　センシティブレベル大：貯金額

* 言葉選びにこだわる

〇　月々手取りいくらとられていますか？

×　年収でいくら稼いでいますか？

1. **質問の極意**（[質問の極意 - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=q8SOobJMKyI)）

〇雑談での質問

意識すべきこと：

* 本当に聞きたいことを聞く
* 話題を広げない（一つの話題を深掘りしていく、他の話題を何度も変えられると印象を悪くする）

〇成約率を上げる質問

その1：逃げられないように裏を取る質問

 成約に至らない理由①：お金の問題

 成約に至らない理由②：決裁権

 成約に至らない理由③：他社相見積り

 成約に至らない理由④：時期

成約に至らない理由⑤：必要性

⇒上の①～⑤の質問で断られる理由を潰しておくことで、成約率が上がる

その2：価値観やニーズを表面化させる

 （例）「ちなみに、今の状態のままだったとしたらどうなるのでしょうか？」