

# 営業力強化

## BOOK

ATFC 企業を未来に  
CONSULTING FARM

株式会社 エイ・ティ・エフ

# 情熱と貢献

## 貢献できたときの顧客の喜びをイメージする

私の仕事は、すべてこの一点から始まります。  
7つの習慣の「第2の習慣：終わりを思い描いてから始める」  
がとても重要だと考えます。

## 自社の商品を愛する

商品やサービスは進化していかなければなりません。そして、その商品の実際的な作り手や運搬する人に最大の敬意と感謝の気持ちを注ぎます。

## 今日も誰かの役に立てることを実感する

今日も一日が終わるとき自分を褒めてあげよう！そのために  
できることをしよう。

# Hello!



## I am Hiroo Yabura

I am here because I love to give presentations.

You can find me at [y@webatf.jp](mailto:y@webatf.jp)



1

友だちはどこにいるのか？

Where are my friends ?

ATFC 企業を未来に  
CONSULTING FARM

株式会社 エイ・ティ・エフ

“

顧客づくりは、親友をつくるのと同じ。  
いつまでも友だちでいるために  
**何をするのかを考えると**  
ともに自分の親友は  
どこにいるの？その探求の旅だ！

「損得」を基準に考える人とは  
できるだけ友だちになるのはやめよう！

## 友だちとは、ターゲットのことです

- ◎ 商工会議所の異業種交流会？
- ◎ SNS？
- ◎ スマホの前？

まずは、ターゲットの行動を調べてみる。インターネットよりオフラインの方が効果的な場合もある。また、その逆もある。しかし、最大の問題は、ターゲットを絞り込んでいるのか？

万能薬を売っていないかを確認しよう。

**万能薬では売れない。私は専門家なのだ。**



2

# 首長を探せ！

Where is the chief?

## 影響力を持っている人に近づけ

### 時間には限りがある、それは大切なファクター。

2回以上訪問して結論の出ない顧客は切り捨てよう。営業は確率だ。たくさんの価値ある友人にアプローチをする必要がある。だからまず、影響力のある人との関係を構築しよう。できればその人にメガホンを持ってもらおう。その時に重要なのは、「商品売る」のではなく、「その人の課題や問題の解決に尽力」しよう。

営業の時間を効率的に使うのではなく、効果的に時間を使う。  
時間は有限だからね！





3

# 課題の聞き取り

## Asking for assignments

## 相手の社長の目標を聞き出す

### 「それができたら社長はどうしますか？」

社長の目標を聞き出すまで、自社の商品の話はしない。推定承諾話法に引きずり込むためだ。

BtoCでも同じだ。相手の夢の実現が自分のミッションであり、商品売りつけることではないからだ。これから親友になってくれる人と時間をかけて人間関係を構築する必要がある。

相手に、自らの目標達成をイメージしてもらう必要がある。これができれば商談成立の確率は限界まで伸びる。



4

# 中心を変える

## Change center

## 自分は営業担当や経営者である、という中心を変える

### 共感こそ、人間関係を構築する重要な要素

人は自分の立場を中心とした見方をする。しかし、自分は誰かの子であり、誰かの親なのだ。売ろうとすれば、人間主義的な言動や行動に影響する。大切なのは、相手の課題を聞き出すことだが、相手もそんなに簡単に真実は言わない。

**何故、あの人達は自社の顧客になってくれたのか？**

**何故、あの人達は自社の顧客になってくれないのか？**

上記の問いを20個ひねり出してみよう。潜在意識が17個目辺りから正解が出てくるかもしれない。できれば、全社員にやってもらおう。ルールは20個ひねり出すことだ。



5

高い志を持って！  
Have high aspirations

## 他人は、あなたがお金持ちになるための 協力はしてくれない

### 「志」と「誠実さ」を売れ！

あなたの高い志や夢を顧客は買いたいのだ。お金持ちになりたいから協力してくれと言うだけでは、だれもあなたの支援はしてくれないだろう。

大切なのは、商品ではなく、あなたという人間に価値があるか、ということになる。

だから高い山を目指すのだ。高い山を目指すあなたの笑顔と、かいた汗を見てもらうことが必要だ。

一流の人間には一流の営業担当者を見分ける力がある。



6

U.S.Pを作れ！  
Make U.S.P



ATFC 企業を未来に  
CONSULTING FARM

株式会社 エイ・ティ・エフ

## ユニーク・セリング・プロポジションを作ろう！

**Q1：そもそも何故この商品を購入すべきなのか？**

**Q2：何故、他社ではなく貴社で購入すべきなのか？**

見込客に「ちょっと高いな〜！」と言われると即座に反論できないのでは、営業成果は期待できない。

事前に自社の強みを20秒でまとめた台詞を用意しよう。

**反論1：**「確かに高額かもしれませんが。しかし、月額で算出すると・・・」

**反論2：**「価格帯は他にもあります。しかし、まずこの商品から得られる効果をご確認ください。後ほど他の価格帯の商品もご案内します。」





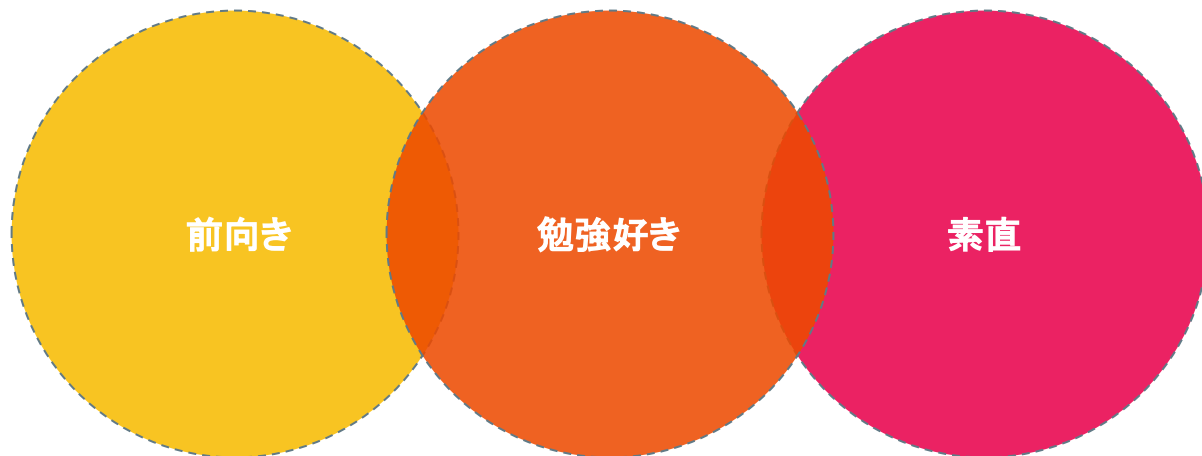
## 「売る！」のではなく、お客様に 「喜んでもらう！」 それを考え続ける

あなたは、価値のある仕事をしている。だから、自信を持って自分の可能性を信じる。商品づくりにも口を出す。お客様と会社をつなぐのがあなたの仕事。

## 私は、あなたの問題を解決する 専門家であることを自覚する

そのために学び続ける。  
そのために友達を大切にする。

# 成功の方程式



前向き

勉強好き

素直

無料で月イチ開催の人間主義勉強会に参加してみませんか？

<https://atfnagano.co.jp/eq-seminar/humanistic-management/>



※資料の複写・複製・再配布等は固く禁じます。