

# ひと

## 営業の魅力、伝えたい

「売れる仕組みを伝授する  
ブレインマーケティング社長 安東 邦彦さん」



最近移転した新事務所  
に、飛び込みの営業が頻繁  
に来る。保険、証券、ウォ  
ーターサーバー、コピー機  
。心と身体を擦り減  
らしちゃダメだ。出そつ  
になる言葉をグッと飲み込  
む。言ったところでその人  
を傷つけるだけ。いつか気  
付くはずだ。

自身、社会に出始めのこ  
ろ同様の仕事を必死にこな  
していた。200人の同期  
の中で、営業成績は常に上  
位。サラリーも  
当然増えた。だ  
が、何か心が満  
たされない。仕  
事の充実感がな  
い。ある日、重  
要なクライアント  
と、人間とし  
てのプライドを  
スタスタにされ  
る言葉を浴びせ  
られた時、緊張  
の糸が切れた。

「こんな仕事、もう辞めよ  
う」

頭を下げ、お世辞を言い、  
相手の調子に合わせ続けて  
取る契約。でも、それだけ  
が「営業」という仕事では  
ないはずだ。そこでなけれ  
ば「職種」として成り立つ  
価値がない。

その後、敢えて「人対人」  
の関係がない通信販売事業  
を手掛けるうちに発見し  
た。「売れる仕組みがある」  
と。

顧客が有益と感じる情報  
を、「プロ」として提供し  
続けること。「簡単に言え  
ばそれだけ。相手の問題解  
決につながる情報を、その  
道のプロなりの視点で発信

し続ける。その仕組みを構  
築し実践すれば売れます」

発信する内容、発信する  
頻度、発信する相手の困  
しみ。自分なりの「売れる  
仕組みづくり」を発見する  
必要はある。人によっては、  
定期的な主催する交流会  
(飲み会)が「相手の困  
しみ」になることもある。  
そのヒントなどについて、  
弊紙7月12日号から始  
まる連載で語ってもらおう。

「営業は辛い、やりた  
くない」と思われている風潮  
を変えたい。営業は、お客  
様のもとにどのようにつれ  
ば価値を持ち込めるかとい  
うプロセスを考える、非常  
に魅力的な仕事だといっ  
と伝えたい」

脂の乗り切った41歳。営  
業コンサルタントとして、  
様々な業界を駆け回る毎日  
だ。(福島 康二)