

トップ営業マンに育てる術



この連載の趣旨は、表題にある通り、「ゆとり世代」をトップ営業マンに育てることにある。その手段として「情報提供型営業」の有用性をこれまで述べてきた。

そして、情報提供型営業の肝は、お客様が「本当に必要としている情報」を定期的にお送りすることだ。決して、営業マンの独りよがりなセールス告知ではない。

というのも、情報提供型営業の真の目的が、「お客さまとの永続的な信頼関係の構築」にあるからだ。もちろん、そこには会社として利益を確保しようという考えは働いている。ただ、その利益の在り方

代の上司であるあなたの信頼関係について考えてみたい。どんな関係であっても信頼は大切だ。ゆとり世代の部下と信頼関係を築いているだろうか。「近頃の若い者は…」と言っつのは簡単だ。

そもそも、若い世代に対して違和感をもつのは、今に始まったことではない。ものの本によると、紀元前1680年ごろに栄えたヒ

ゆとり世代と信頼関係を構築

人生の先輩として助言を

頼は欠かせない。中には、会社の「ファン」になってくれるお客さまもいる。そうしたお客さまは、自分が商品・サービスを購入する

ただ、ここで、ゆとり世代、
まずは自分が
変わってみる
さて、ここで、ゆとり世

お客さまとの信頼関係を築くのにどうしたら効果的だったか。

前述の通り、どこまでもお客さまの目線で、「自分が行動すること」で相手は心を開いてくれる。これを上司と部下の関係に適用して不都合があるわけがない。人間同士の信頼関係の問題だからだ。

タイト王国の粘土板にも「最近の若い者は…」と若い世代を嘆く記述が遺されているぞうだ（トルコ・アナトリア博物館）。

だから、嘆いてばかりでは仕方ない。古今東西そういうものだから。その代わりに、ゆとり世代の部下と信頼関係を構築する努力をしてみよう。

これに対して「キャリア3・0」は、「自分らしさを核として、国や会社に頼らず、生涯にわたって社会に役立てられるキャリア」のことである。

ゆとり世代は「自分のキャリアを最優先する」と言われているが、これはキャリア3・0の意味において、である。会社にしがみついた揚句に悲惨な末路を辿った例をたくさん見てきた世代だ。「会社に頼らず」と考えても当然であり、それは上の世代も実は同じではないか。

考え方だ。キャリアに対する考え方も昔とはかなり変わってきている。

「キャリア1・0」は「会社から与えられるキャリア」で、いわゆる出世というやつだ。「キャリア2・0」は「他者との競争を前提とした高度資格やMB

自分自身が価値を信じていない「会社での出世」を振りかざしても、ゆとり世代はついてはこない。人生の先輩として、社会で「自分らしく」生きる術を一緒に考えてみてはどうだろうか。これは相手に媚びているのではなく、信頼関係の構築である。

（ブレインマークス代表取締役・安東邦彦）※本連載は月に1回の掲載です。

は月に1回の掲載です。