2006年4月の格言

平成１８年４月の格言は「セールスマンへの適格者」です！

世に有能なセールスマンのイメージと言うモノがある。

それは、頭の回転が良くて

社交性に長け、弁舌がさわやかであること！

と言うところが相場である。

ところが、現実は全然逆で
上記に記したセールスマンは最も不適格である！

こうしたセールスマンは個々の商談には
強いかもしれない。

しかし！それは･･･

かえってお客様に
「してやられた。今度から気をつけよう」
と言うような警戒心を起こさせるような危険性がある。

だから「押し込み販売」には向くかもしれない。
しかし「押し込み販売」は販売の邪道である。

セールスマンの適格者は･･･

頭の回転が遅く！
社交性に欠け！
口が重い事！

である。

そして真面目で根気強い人間である！

「陰日なたなく根気強く」こそ･･･
セールスマンに要求される最も大切なものである。

一倉定先生著の社長学・第３巻「販売戦略・市場戦略」より