2006年3月の格言

平成１８年３月の格言は「セールスマンへの期待」です！

どの会社でも、セールスマンに対して
過大すぎる期待と重責を負わせ過ぎている。

過大すぎるが故に、その期待はいつも満たされる事はない！

当たり前である！

社長の期待するセールスマンなど･･･
会社の中にいるわけがない！

もしいるとしたら･･･
直ちに大抜擢して専務にでもすべきである。

さもないと･･･
早晩会社を飛び出して独立し
わが社に弓を引くことになるからである！

社長は、まずセールスマンに過大な期待と重責を
かける事をやめなければならない。

販売はセールスマンの能力と努力ではなく、
自らの販売戦略によるものだと思うべきである。

これは、セールスマンなどどうでもいいという意味ではない！

それどころか･･･
セールスマンの能力と努力は販売成果を
大きく左右する！

私の言いたいのは･･･

セールスマンの能力と努力だけに期待して
自らは販売努力を放棄しているのは
誤った態度だ！

と言うことである。

一倉定先生著の社長学・第３巻「販売戦略・市場戦略」より