

こんにちは、メンタリストDaigoです。

この本を手にとつていただいたということは、あなたは営業についてなにか思うところがあるのだらうと思います。

きっとあなたは、もうすでにさまざまな営業に関する本をお読みになっているでしょう。

もしかするとあなたは、メンタリストDaigoが営業について語れるのかという疑問をお持ちかもしれません。

実を言うと私は、今でこそ会社を作り、交渉や営業を担当してくれるスタッフがいますが、駆け出しの頃は人を雇うお金がありませんでしたから、何から何まで1人でやっていた時期があったのです。

その頃に、特に勉強になった経験が営業なのです。当時、営業であちこち駆けまわつ

た経験は、今でも人間心理の理解やビジネスに生きています。

そうなのです。実は営業は、あらゆる仕事に応用できる力を身につけられるのです。たとえあなたが営業以外の仕事につくことになったとしても、その経験は今後の人生に間違いなく役に立つのです。

そのためには、営業だけでしか使えないような小手先のテクニックを求めるのではなく、営業を通して身に付けられる応用性の高い力を意識することが大切です。

さて、ご存知の通り、巷には多くの営業本があふれています、その多くは営業トークを中心としたテクニックや経験則を紹介するものです。

もちろん、営業トークと言われるように、営業は話術が重要になるから、トークテクニック中心の本が多いのは当たり前だろうと、あなたは思うかもしれません。

しかし、営業にもっとも必要なのはそういったトーク力なのでしょうか。

わかりやすい例を1つ考えてみましょう。例えば、あなたがなにか重要な契約をしたり、大きな買い物をしようとしているとします。