

トーク力より 大切な

「5つの力」とは？

もう少し、ビール売り子の話を続けましょう。

カリスマ売り子は、周囲をよく見ています。他の売り子が少ない場所はないか、常連客の姿はないか、団体客はどんな動きをしているのか。

そして、よく見た結果、自分がどうするべきかを判断します。

そして、判断に従ってすぐに行動します。

ときには、他の売り子が行きたくないアルプススタンドの上のほうまで回ることもありますし、誰よりも先に売りたいという気持ちを抑え、客が落ち着いて買える状態になるまで待つこともあります。

客からすれば、どこかに売り子がいまいかを探して視線を上げたとたんにタイミングよく声をかけてくれたり、自分が欲しいと思った瞬間に声をかけてくれるのだから、彼女が走ってくるまで待つでもいいかなという気持ちになるのです。

ここにあるのは、「観察力」「判断力」「行動力」「説得力」「忍耐力」の5つの力です。

本当に営業に必要なのはこの5つの力であり、**売れる営業になるためには、この5つの力を身につけることが不可欠なのです。**