

成績最下位の営業マンが、
ストツク営業術で経営者に



0-1

成功への近道は
成果を上げている人の
手法を盗むこと



今でこそ経営者、昔はデキの悪い営業マン

私はコンサルティング会社の社長として、日々、全国を飛び回り仕事をしています。家に帰れるのは月に数日。常にトランクを引っ提げ、今日は北海道、明日は香川と、飛行機や新幹線で移動しながらの毎日です。海外から朝、成田に戻り、そのまま打ち合わせへ出向いて、1日中会議をしていたこともあります。

私の仕事は、端的に言うと「ストック営業術」Ⅱ「自社のファンを増やし続けるしくみづくり」を人々に伝えることです。

全国の中小企業経営者に呼ばれて、その会社の幹部や若手社員教育に関する研修を一手に引き受けたり、自分で経営している会社で営業塾を主催して、多くのビジネスマンのやる気を引き出し、仕事への取り組み方、営業力の強化の仕方などを、実践的に学んでいただいています。

そんな私も、20代の頃は典型的な仕事のできない営業マンでした。

1500件のテレアポをしても約束を取り付けられず、アポが取れないからと、飛び込み営業に行けば2時間叱られることも。当然、成績は最下位で同期からは笑われ、後輩からは哀れみの目で見られる毎日。

そんなわけで、電話をかければかけるほど、かけ方もわからなくなり、気持ちも落ちてしまい、ますます周囲からは見下される。完全に負のスパイラルにはまっています。

「この世で一番イヤな仕事は営業だ」と痛感したものです。

「○○だから、そんなことできない」「××だから、これはムリだろう」が口癖。できない言い訳を探す天才と、いつしか呼ばれるようになっていました。

「営業の仕事に就きたい」と小さい頃から夢見ていた人は、ほとんどいないのではないのでしょうか。私も自分が将来、営業職に就くなどとは想像もしていませんでした。そもそもサラリーマンはカッコ悪いもの、その中でも営業の仕事はひたすら頭を下げ続けるダサい仕事、そんなイメージを持っていたくらいです。

人間はすぐに甘えてしまう生き物

私は、茨城県の片田舎で育ちました。自分で言うのもなんですが、小学生の頃はスポーツ万能、勉強もできて、誰とでも明るく接するスーパー小学生でした。そんな希望に満ちた人生がある日、突然崩れ落ちてしまったのです。

それは、中学生のときです。妹がイジメられていることを知り、私は持ち前の正義感から、小学校へ「やめてくれ」と直談判をしに出向きました。

後日、この行動がきっかけとなり、私は不良グループに呼び出され、教室で見守るクラスメイトや先生たちの前で、手ひどい暴力を受けました。しかも、そのうちの一人は私が親友だと思っていた友人でした。その後も学校では執拗なイジメが続いたのですが、担任の先生は見て見ぬふり。このときの辛い体験が、私の心に大きな痛手を負わせたのは確かです。

「誰のことも信じられない」「正しいことをやっても無意味だ」。そう感じた私は、自

分の世界に閉じこまりました。不良グループに人生を左右されたくないと考え、学区外の高校へ進学しました。しかし、そこで新しい友人をつくることもなく、教室ではいつも寝たフリ。当然ながら、学力もどんどん落ちていきました。

追い打ちをかけるように、家庭でも問題が起きました。父親がリストラに合ったのですが、再就職をした仕事は完全歩合制の営業です。勤務時間も行動も会社にはばらなくなつた途端、父親は家にいる時間が長くなりました。そこにはもう、私が幼い頃に見ていた威厳ある父親の姿はありませんでした。

「人間はすぐに甘えてしまふ生き物だ」ということを目の当たりにした経験です。

高校卒業後、誰も知らないところへ行きたかったので、東京の大学に進学することを決意しました。しかし、そのときの偏差値は32。そこで私は家を出て、新聞奨学生となつて住み込みで働く道を選んだのです。

新聞奨学生は想像以上にキツイ仕事でした。朝2時に起き、朝刊を配達。少し寝てから予備校に通い、16時からは夕刊の配達です。他にもチラシの折り込みや集金、営業まで、仕事は無数にあります。毎日ゴキブリが混入したまかない飯を食べるしかな

かったり、最後の2カ月は給料が未払いだったり、生活環境はひどいものでした。

仕事に忙殺される中、私は必死に予備校に通い続けました。そのコツコツとした努力が実を結び、成績はなんと偏差値32から76へ。私は見事、難関だった希望の大学に進学することができました。

秘訣は予備校の先生から言われたとおりやったこと。よく参考書を買って漁り自己流で勉強をする人もいますが、多くは結果が出ていません。それでは効率が悪いのです。「成果を出している人の手法を取り入れ自分のものにした方が成長スピードも早く、結果としてより早く成果につながる」。

私はこのことをしかと学びました。営業もまったく同じです。自分のやり方に固執する人は成長できません。コツコツと日々の努力を積み重ねられない人、すぐに結果を出したいと焦ってあっちへこっちへ方法を求めてしまう人は、結局は遠回りになります。軸がないのでブレてしまい、成果にはなかなかたどり着けないのです。

このときの経験が、のちに「ストック営業術」を構築する足がかりとなったのだと思います。ただし、実践できるまでには、しばらく時間がかかりますが……。

0-2

ストツク営業術

=

ファンづくり



成績最下位の私を変えた「張替のオキテ」

大学を卒業した私は、一部上場のコンサルティング会社に就職。一部上場企業ならどこでもよかったのが正直なところで、そこがいったいどんな事業をしているのか、自分が何をするのもよく分かっていませんでした。

ところが、花形部署である営業に配属された矢先、会社は業績不振を理由に大リストラを敢行し、半年で全社員1100人の内、900人が辞めさせられたのです。

会社には残ったものの、そのような会社にコンサルティングを任せてくれる企業はありません。次第に、私は営業をサボるようになりました。報告書にはウソを書き、ホワイトボードに「外回り」と記入しながら、パチンコ店に入り、コンビニでマンガを立ち読みしていました。もちろん、成績はいつも最下位です。先ほど紹介したように、できない言い訳を探す天才が私のあだ名でした。

そのうち研修専門の子会社へと異動になり、そこから転職活動も試みますが、当時

はちょうどリーマンショック以降の最悪の時代。どこも受け入れてくれる会社はありません。「誰かに必要とされたい」という一心で、私は社長に辞表を出します。内心、止めてくれるのではないかと期待しましたが、答えは「わかった」でした。

そのとき、私は初めて自分のプライドを脱ぎ捨て、大粒の涙をこぼしながら、社長に自分の思いの丈をぶつけました。今まで言い訳ばかりして営業をサボっていたこと。物事に対して斜に構え、本気で取り組んでこなかったこと。今の自分をなんとか変えたいと思っていること……。社長は「3カ月だけ頑張ってみろ。まずは人として当たり前のことをやれ」と言ってくれました。

私はそこで、セミナーなどでもお伝えしている「張替のオキテ」をつくりました。朝6時に起きる、自分からあいさつをするなど、人として当たり前のことを10個並べた、いたってシンプルな掟です。それに〇×をつけて毎日実践していったのです。

自信を喪失していた自分にとって、何よりも〇が増えていくことが喜びでした。だんだんやる気も出てきて、逃げ続けていたテレアポも積極的にこなし、結果的にひと

月で売上を2倍に伸ばすことができました。「どうせできない」と思っていた自分にとってこれが自信となり、そうなる仕事がどんどん楽しくなってきました。

シンプルなことを習慣化させることで行動が変わり、結果が付いてくる。まさに今、皆さんにお伝えしていることを自ら実践し実感したのです。

たった1人の保険営業マンのためにつくった営業術

ここから私は生まれ変わりました。成果を上げている先輩社員の営業についていき、彼らの手法を分析し、実践していききました。すると、ビックリするほど営業成績が伸びていき、人の3倍も4倍も売上を上げることができたのです。予備校時代の受験勉強のときと同じ考え方、つまり、自分なりのやり方に固執せず、成果を上げている人のノウハウを取り入れて実践すること。それが見事に営業活動においても当てはまることが実証されたわけです。

いつしか、多くの企業から営業術を教えてほしいという依頼が来るようになりまし

た。あるリサイクルショップの売上をひと月で3倍に伸ばしたり、倒産の危機に直面していた企業の利益を毎年110%アップさせたりしたこともあります。

そうして、私は29歳のときに「独立」という道を選びました。「自分ならできる」というおごりが、どこかにあったことは確かです。会社の看板があったからこそ得られた実績を、私は自分の実力だと勘違いしてしまったのです。またたく間に、仕事の依頼は減り、売上の目処が立たなくなりました。

しかし、「このままでは終わらない」。そう決意して、コンサルティングの会社をつくりました。社名は、ちょっと変わっていますが「あきらめない」。あきらめやすい自分を鼓舞する意味も込めて付けた名前です。

最初は、たった3〜4名の参加者に向けた営業塾からスタートしました。

この営業塾を始めたきっかけは、ある保険の営業マンです。彼の悩みを聞き、成果の上がない問題を分析し、どのように動けば成果が上がるのか、一つひとつ方法を編み出していきました。彼はみるみる営業成績を上げていきました。

彼が私と出会った頃、月収は5万円。親戚以外からは契約が取れていない状態でした。ところが、今では顧客は北海道から沖縄まで広がり、多いときには月収360万円になるほどまで成長しました。

彼1人のために、私は自分の経験から学んだ営業術をアレンジして、誰もが実践できるメソッドとして形にしていっただけです。それが今、全国の人々にお伝えしている「ストック営業術」の原点になっています。

その後、たった1人のためにつくったメソッドは、多くの人が実践し、成果を上げています。成果を上げたお客さまが、新しいお客さまを連れてきてくれて、彼らもまた成果を上げる。そうして、いろいろな人から「張替さん、ありがとう」と言われ、どんどんファンが増えていきました。その繰り返しで、私は今日までやっていくことができました。

私が伝えたい「ストック営業術」とは、まさに一言で「ファンづくり」。ファンになってくれる人をストックし続けること。それだけで仕事も人生もすべてがうまくい

く。そう言い切ってしまうてもいいほど、とてもシンプルなことです。

とてもシンプルなことなので、見落とされがちな話でもあります。

ごくごく当たり前のことがどれだけ大事かということは、本当に伝えるのが難しいです。もしかしたら、ただサラッと読んだだけでは、「そんなことはわかっている」「これは知っている」で終わってしまうかもしれません。本質的な、そしてとても大切なことに気が付けないかもしれません。

私たちは、「知っている」という状態を目指すわけではありません。「やっているぶり」「できているつもり」になっけていても意味がありません。自分で行動を起こし、実際、コンスタントに「成果が出ている」状態にならなければいけません。そのために役に立つのが、この「ストック営業術」なのです。

↓ アマゾンで「ストック営業術」を購入する