

せることができるし、できないと生きていけない・・・そんな世界観への転職でした。

全タイトル総なめしたら 待っていたのは心筋梗塞

そして転職してからの6年間は会社が用意する基準を全てクリア、二年目からMD RTにも入賞し、1週間に3件の新規契約を何と150週連続でお預かりする偉業も達成されました。どんな成果を上げていた山本さんでしたが、自身に課す目標もほとんど上がり、その目標に挑戦して達成すると更にハードルが上がります。そして歯車が狂い出します。顧客不在のセールスは完全に利己的に、そして取得できたタイトルは傲慢さを助長させ、当然にお客様からの信頼を失い、それに伴い業績も低下の一途をたどりました。

そして三度目の転職は突然やってきました。2008年5月1日、胸痛が山本さんを襲います、心筋梗塞でした。幸いにも一命はとりとめたもの、この心筋梗塞を境に考え方がガラッと変わったんです。

営業マンにとって 一番大切なもの

きつと、「前ばかり見ずに、ちゃんと後ろを振り返りなさい。」というメッセージだったんだと思います。保険営業マンとして一番やってはいけないこと、「売りっぱなし」の状態にお客様も不満を感じ、僕自身は不安を感じまくっていたのだと思います。自分の軸が明確になった。山本さんは今そう言います。生死をさまよって色々なものを大切にするようになりました。それ

て自分自身がどういう人生を生きたいのか？という仕事をしたいのか？を自問自答する機会を得ました。習慣として、常に自分自身に「正々堂々か？」というキーワードで思考と行動をチェックされているそうです。

営業マンにとって成果をあげると言うのはものすごく大切な事、でも業績をあげることで自分が目的になっていたらそんな成果は長続きしないしそれはお客様の為なんかじゃなくて、ただ単に自分の為に仕事をしているだけ。一生寄り添うと心に決めて仕事をしたらその覚悟は絶対にお客様に伝えるしそれが何よりも大切な事なんじゃないか、山本さんは今そんな風に感じています。

既存顧客を大切に

自分の出来る範囲ですが、既存のお客様へのフォローを充実させることにより流れが変わったと思います。「通信物などでの発信」↓「アンケートの返信」↓「電話、訪問によるフォロー」↓「メンテナンス、追加契約」

↓「紹介」↓「新規顧客へのアプローチ」と既存顧客を大切にすることにより仕事の流れも好循環になりました。「何もやってない、何も出来てない。」という後ろめたさが無くなり、新規の商談でも自分自身の仕事に自信を持って臨めるようになりました。

現在の好業績の秘訣は？

最近気づいたんです。「結果が出るまでに時間がかかるタイプ」だということに。つまり、「営業マン」ですが「営業しないことが売するためのコツ」みたいなことを実感することが多いです。時代の流れなのか、

自分自身がそういうタイプだからなのか分かりませんが、すぐに営業するのではなく、出会った方、ご縁をいただいた方にどうしたらお役に立てるのかを先に考える習慣がついてきたのだと思います。

そのためには、自分自身が提供出来る知識、情報、人脈といった価値がどれほどのものなのかによって貢献できる内容も変わってきます。ですので、「日々成長」し続けることにより、結果がついてくるのだと思いますし、成長しようとする意識が止まった時点で結果も止まるのではないでしょか。「日々成長」と「正々堂々」をキーワードにマイペースでやっていきます。

セールスの原点はお米屋さん

子供の時お米屋を手伝っていた頃、
毎日配達に行き色々な話をし、可愛がってもらえた。
そんな風に人と深く関係性を持って付き合う、
お客様に寄り添っているのが自分の本質なんじゃないか。



保険会社に転職した頃