

マンガでわかる

営業の魔法

The Magic of Business

中村信仁

原作

作画 武井亜里紗



5	プロローグ	— 営業という職業の素晴らしさ
17	魔法のはじまり	— 自分自身ではなく相手をいかに集中させるか それが会話力
26	魔法その1 瞬間の沈黙	— 小さな選択と決断を繰り返させることで頭の中を整理させる
37	魔法その2 人間力	— お客様と成長の感動を共有する
51	魔法その3 売らない営業	— 商品売るのではなく顧客の問題解決のお手伝いをする
59	魔法その4 既成概念	— 勝手に創りあげた自分の限界は常に破り続けなければいけない
73	魔法その5 応酬話法	— 口はひとつ、耳はふたつ まず心でしっかりと相手の話を聴くことから始まる
89	魔法その6 二者択一話法	— アポイントは自分の予定を上手にかかわすこと 5分という時間は30分の了解と同じ
109	魔法その7 イエス・バット話法	— まず、お客様の意見を肯定すること その意見に対して質問を繰り返すこと
123	魔法その8 質問話法	— ノーが出たときこそ本音を聞くチャンス
137	魔法その9 類推話法(ストーリー話法)	— 人はストーリーが大好き
155	魔法その10 推定承諾話法	— クロージングのスイッチは「もし、仮に」という前置きにある

167

魔法その11 肯定暗示法 こうていあんじ

——曖昧なことばを一切排除してすべて『イエス』を前提にいい切る

189

一冊一顧客ノート

——打合せをした情報を日記の要領で書きとめる

197

魔法その12 ポジティブ・シンキング

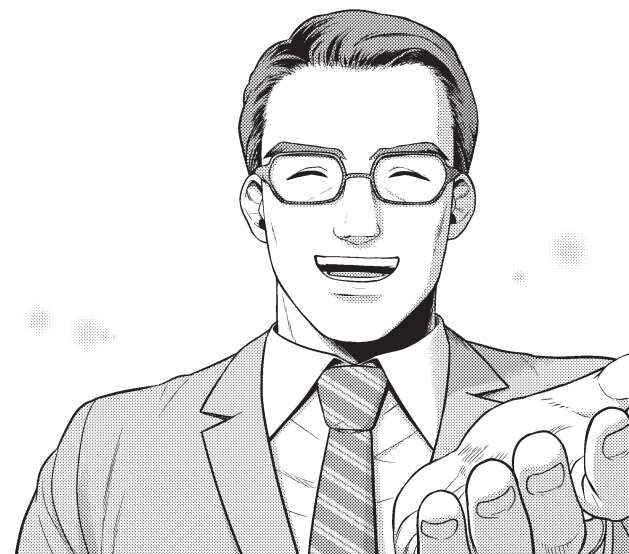
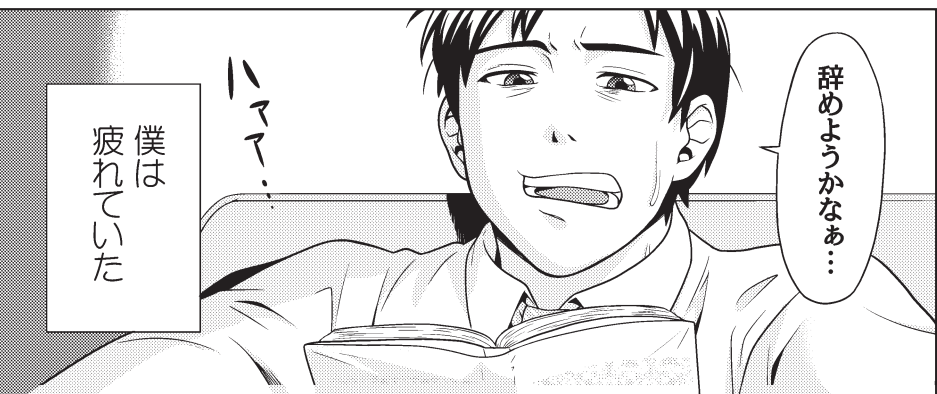
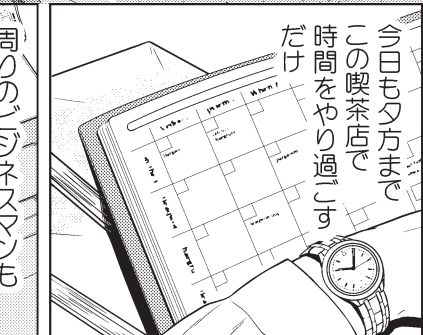
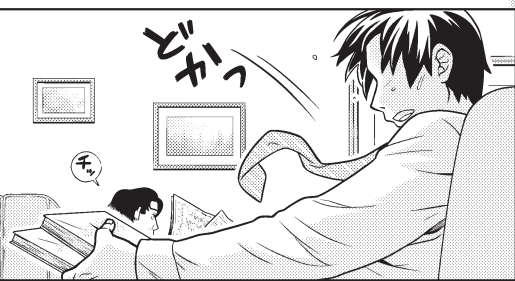
——真のポジティブ・シンキングとは断固たる勇氣を持って行動すること
そして、最後の魔法を手にした者は必ず成功する

213

未来へ

——誰を幸せにしたいのか

プロローグ
営業という職業の素晴らしさ



数力月前

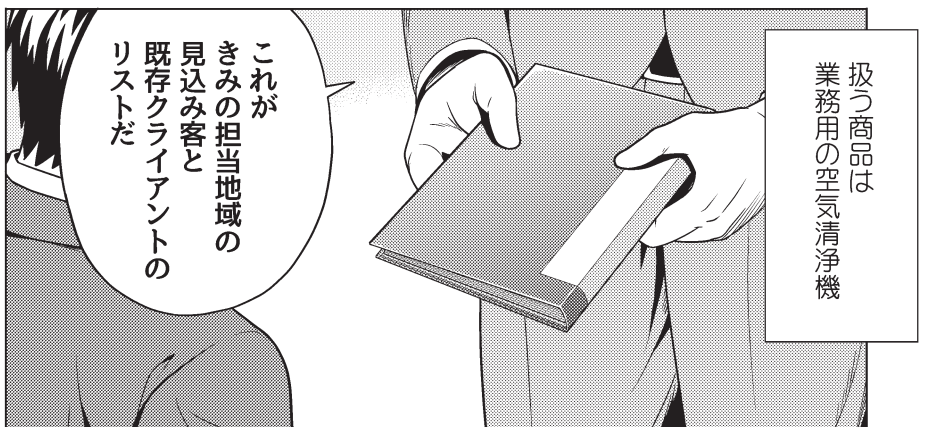
今日から営業に
配属になりました
小笠原です！

よろしく
お願いします！



扱っ商品は
業務用の空気清浄機

これが
きみの担当地域の
見込み客と
既存クライアントの
リストだ



ここを一件ずつ
回って営業を
かけてこい

はい！

あの頃は...
やる気があったが



結局何の
結果も
出ない



「人は笑つから
幸せなのだ」

「幸せなのだ」
笑つてはならぬ

なんて格言を
研修で聞いたが

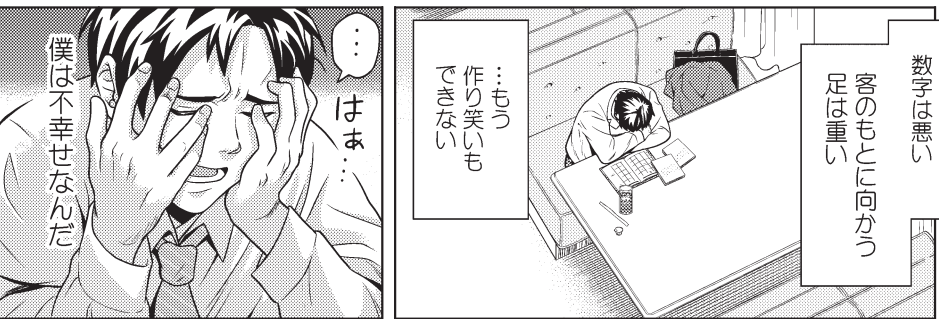


数字は悪い
客のもとに向かう
足は重い

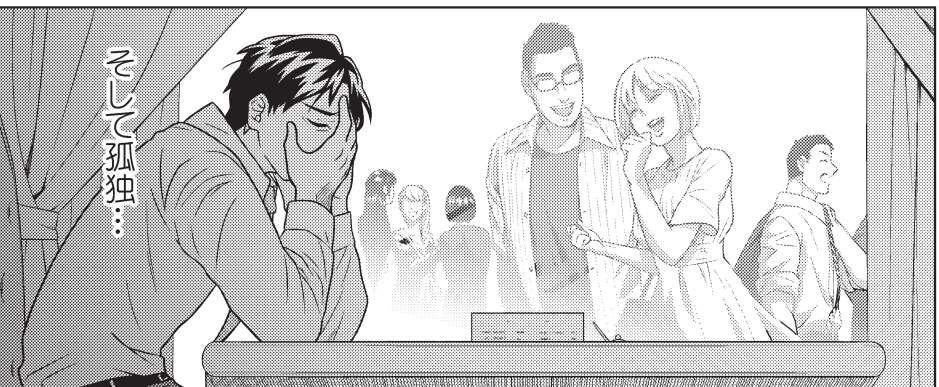
：もつ
作り笑いも
できない

はま...

僕は不幸せなんだ



そして孤独...



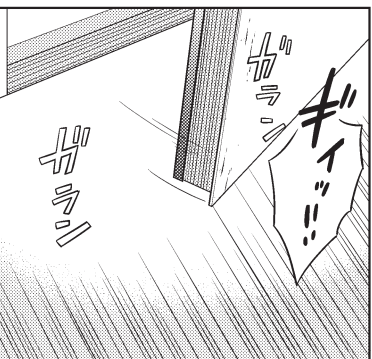
この先明日も
来週も来月も
ずっと僕は

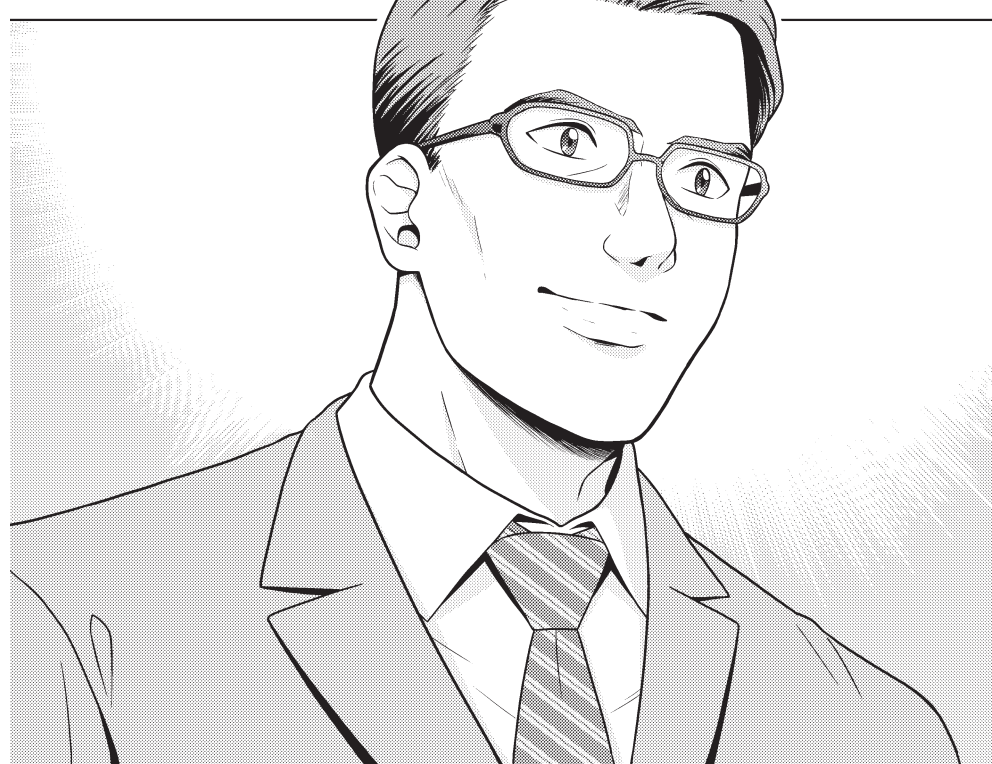
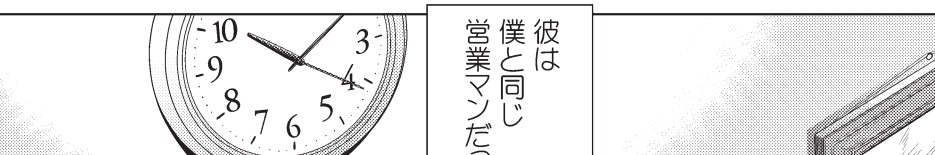
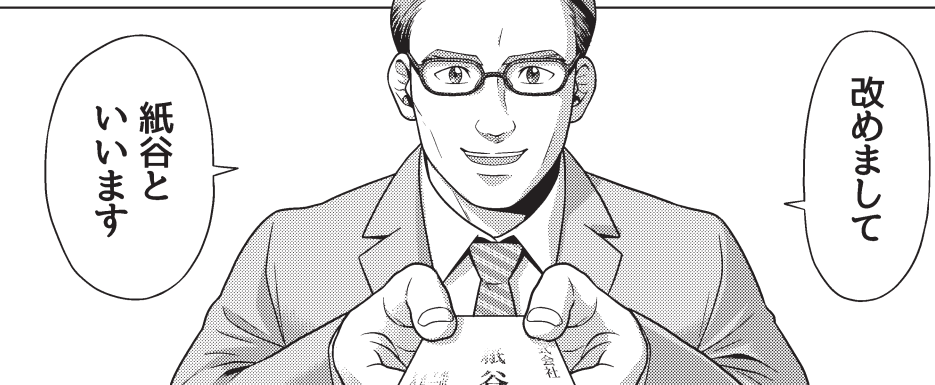
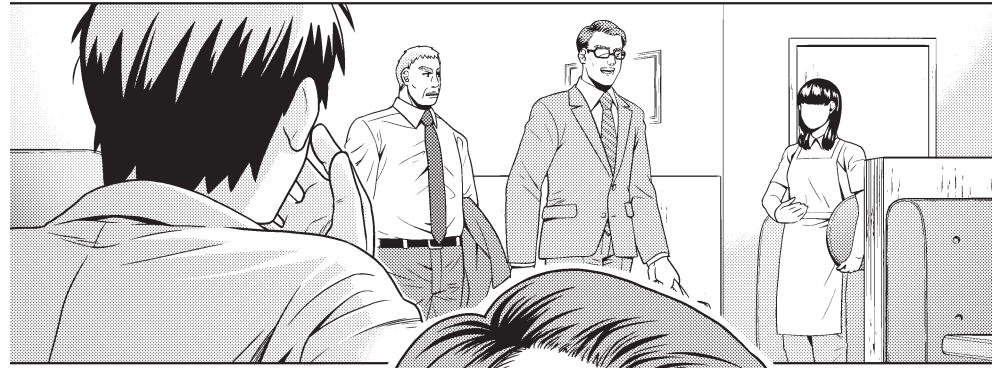
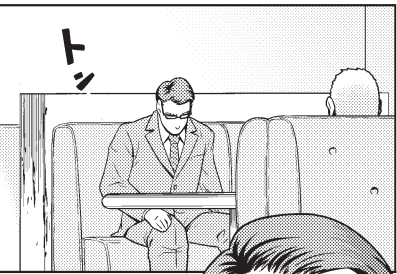
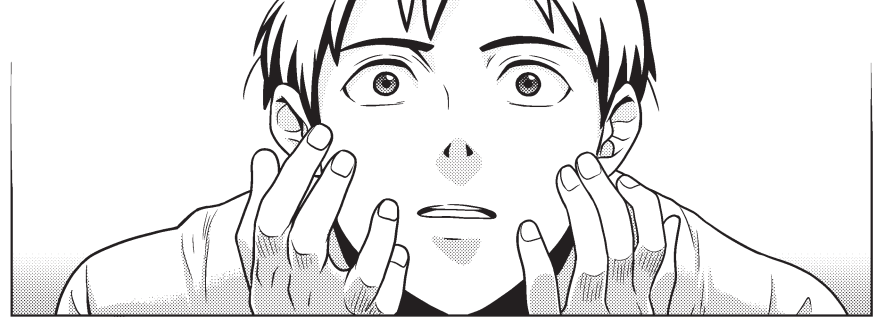
このまま
なのか.....？



ガラン

ガラン







二冊のバインダーを開いた商品説明



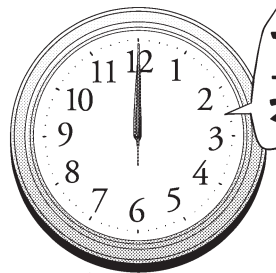
この2時間で彼がしたのは

何故だ？



僕は

2時間後



カチン



あとは顧客の話を聞き…



…だけ！



僕の知らない光景を見ていた

ありがとうございます！
ごさいます！



聞きたい



ああまた次の雑談が始まっている…

また話を聞く



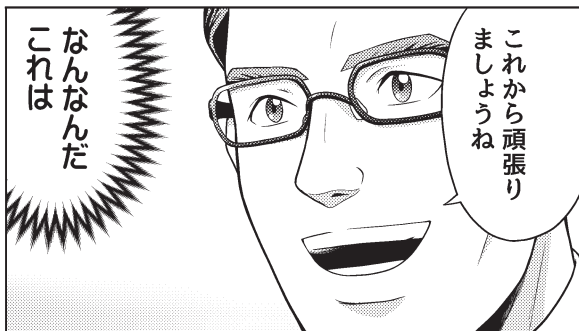
話の終わりにかけにポント的確な質問を投げ



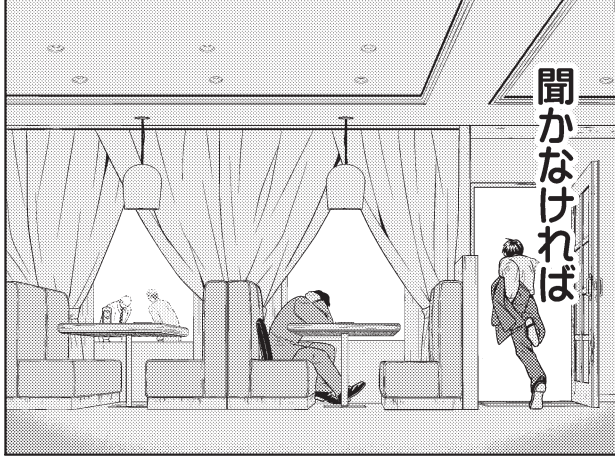
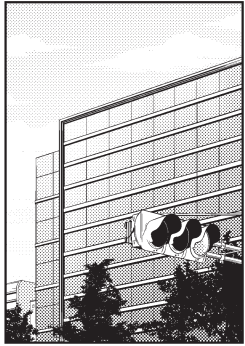
頭を下げてお礼までしている

顧客が笑顔で契約書にサインをし

なんなんだこれは



これから頑張りましょうね

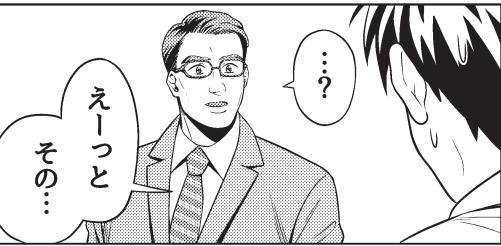
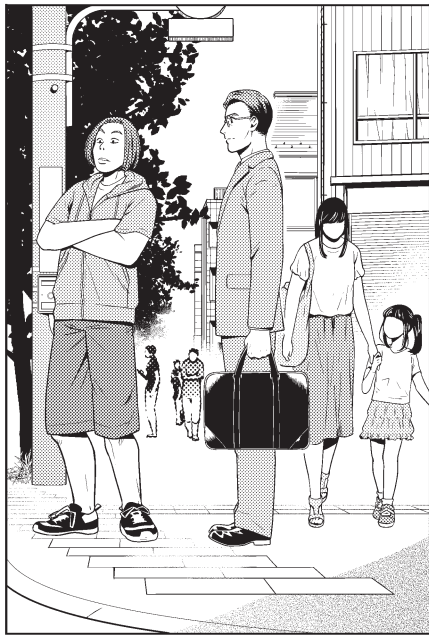


聞かなければ



すみません

さつき喫茶店で
あなたの営業を
見てっ……!

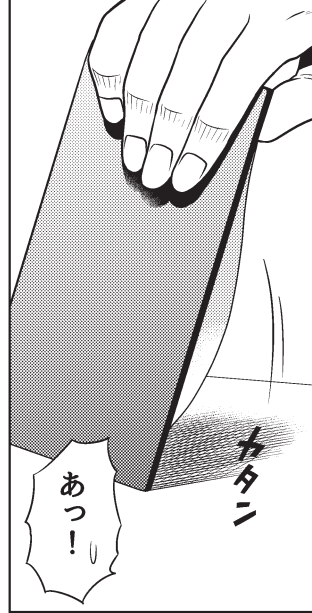


えーつと
その…

…?



教えて下さい



あっ!

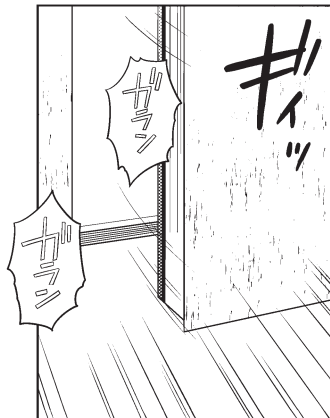
カタン



どういう
テクニク
なんだ…!?



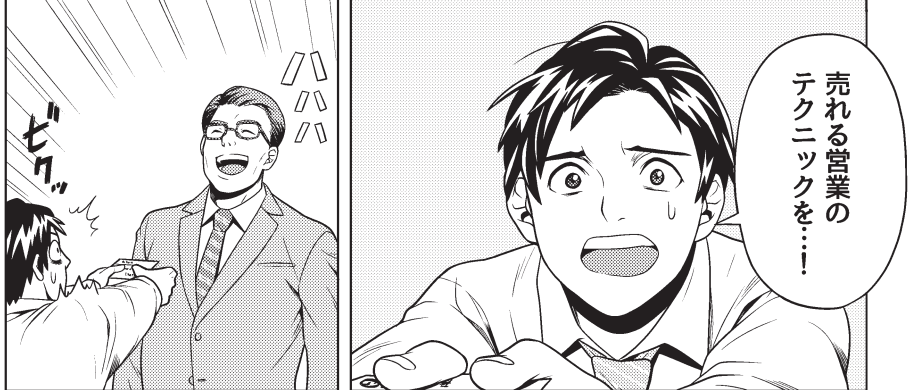
行ってしまっ!



ハイッ

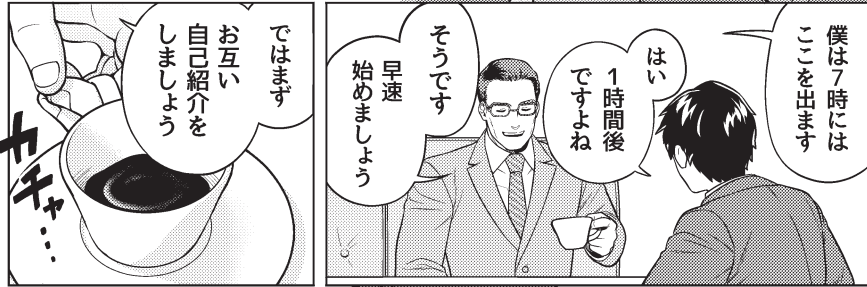
ガラン

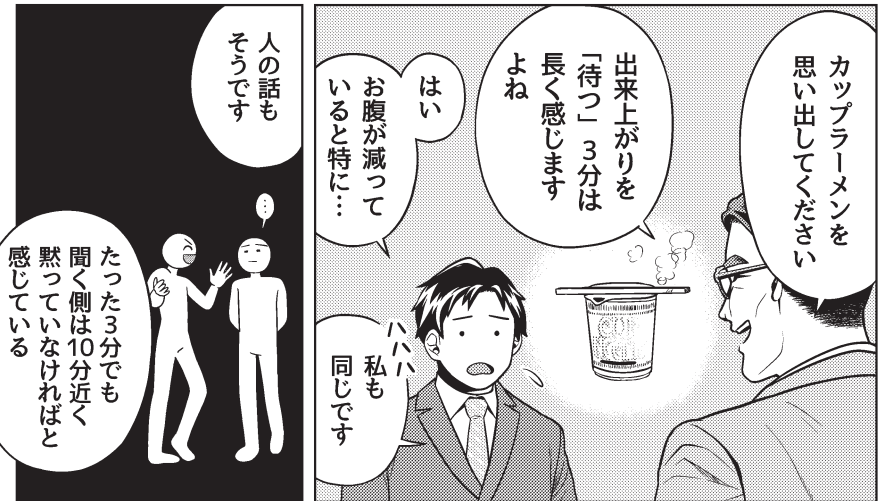
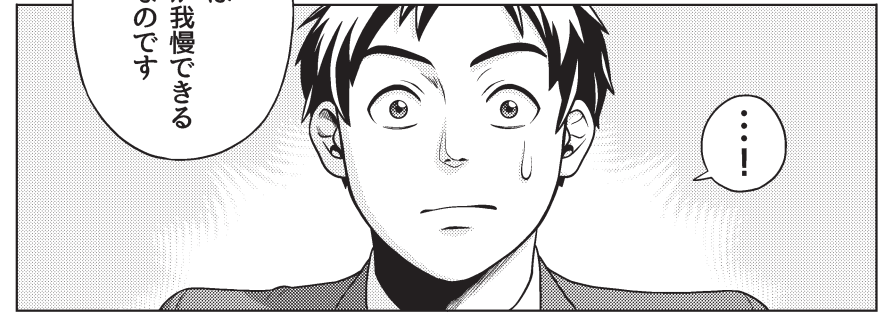
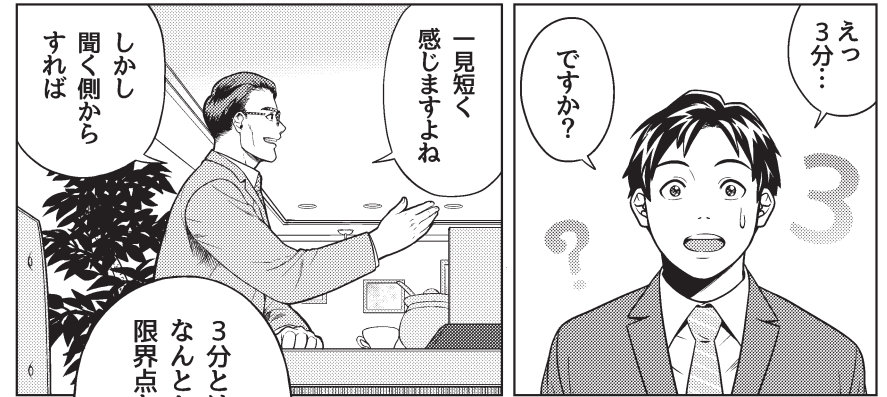




魔法のはじまり

自分自身ではなく相手をいかに集中させるか
それが会話力





1日1回
3分休憩



休憩があるとしたら
どうですか？

そんな日常に
1日1回
3分だけ



3分では
ちよっと同僚と
話すことも
出来ません

そう
ですよ



そうですね

短すぎます！



1日1回
3分!?



アレ？



しかし
そう考えると
人の話を3分
我慢するのも
そう大変な事じゃないと
思いませんか？



はい

時間を止めたく
なります



…えっ？



あなたは
3分を
「長いもの」だと
思うように
なりましたね

はい
そう
教わったので



営業とは
本当に
楽しいものです



実は私

今の会話
の中で

小笠原さんを
自分の流れに
導いていたのです



毎日…
毎日…
これからどれだけ
同じことを
繰り返すの
でしょう



はい

小笠原さんは
毎日会社に
行きますよね

営業に必要な3つの力

1. 集中力…自分自身ではなく、相手をいかに集中させるか。そして自分だけに注目させる力。
2. 会話力…一方的におしゃべりするのではなく、双方向で話し合う力。
3. 渦潮力…相手を自分の流れに巻き込む力。

