

はじめに

営業の仕事が苦手だ、嫌いだ、という方がたくさんいます。

「口下手だし、人見知りだし……」

「テレアポとか、飛び込みとか、断られるのがつらそうで……」

「ノルマや、目標達成の数字に追われるのがプレッシャーで……」

毎朝出社すれば、壁に各人の営業成績のグラフが貼ってあって、自分はいつまでも下の方。上司や同僚の視線を冷たく感じる……。

営業と聞くと、このようなイメージを抱く人は多いでしょう。したがって、営業への異動を嫌ったり、新卒で営業に配属されないように祈ったりしている人もいます。

たしかに営業には、厳しい側面もあります。数字は常について回りますし、人間関係の構築が何よりも重要です。ときにはうまくつき合えない相手がいるかもしれません。

しかし、だからこそ営業は素晴らしい仕事なのです。会社経営の要となる売上を担う部署です。営業なくして会社の存続はありません。

さらに、営業という仕事を通して、あなた自身が大きく成長することができます。その成長の度合い

が一番大きい職種だと思っています。

まさに営業は会社の宝であり、同時に営業には「道（T A O）」があるのです。

本書は、私自身が経験してきた35年にわたる営業生活を通して、体で感じ取った「営業の素晴らしさ」を、できるだけ多くの人に伝えたいと思って書いたものです。

まったくの新人にも読んでいただけるよう、かなり基本的なことから書き始めています。そのため、ベテラン営業マンの方にとっては「当たり前だろ？」と感じられる部分もあるうかと思えます。

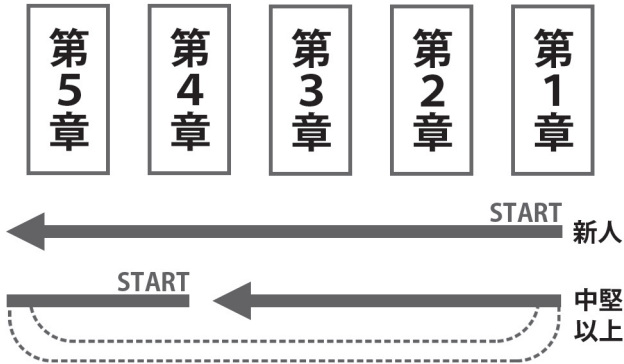
新人の営業マンは、ぜひ第1章から順番に、最後まで読み進めてみてください。あなたの不安や心配が、だんだん消えていき、自信と希望を持って営業に取り組むことができると思います。

一方、3年目以降の中堅営業マンの方であれば、第3章までは「そんなことはもう知っている」「退屈じゃないか」と感じるかもしれません。

その場合は、第1章から第3章は時間の無駄になるかもしれませんが、飛ばしていただいても問題はありません。ぜひ第4章から読み始めてみてください。

第4章からは、他の本には書いていない私ならではの営業観について、初めてお話しています。それは、ある程度のキャリアを積まないで理解しにくいことかもしれません。だからこそ、3年以上の方には、今すぐに役に立つ内容だと思います。尚、今回の令和改訂版にはA Iとの戦いを如何にするのかも触れてあり、視座を高くして営業を捉えてほしいと思っています。

本書の読み方



営業を究めると、「道」になります。それは、営業マンの人生観、死生観といったものまで含みます。そして営業を通じて、日本人としての魂を感じ取ることもできるのです。

1人でも多くの読者に、本書を通じて営業の素晴らしさ、奥深さを感じていただき、営業マンとしての「誇り」を胸に抱いて、実践に移してもらえることを心から願っています。

2021年7月

林 正孝