

まえがき

私が株式会社いい家創り応援ネットを立ち上げてから、2018年の11月でちょうど10年になります。私が住宅営業をしている中で、今まで感じてきたこと、大事にしてきたことを「本」というかたちで残したいとずっと思っていたのですが、日々の慌ただしさに忙殺され、なかなか書き始めることができませんでした。しかし、10年ひと区切りではありませんが、この10周年を記念して、ようやく私の想いを「本」にすることができました。

住宅営業をスタートし、今では住宅営業を実施している皆様を支援する立場になりましたが、私が皆様にお伝えしたいことは「真心」です。

住宅営業に限らず、営業で悩んでいる人は多く、ノウハウ本やテクニク本が多く出版されているのが現状です。ノウハウやテクニクも営業で成果を出すためには重要かもしれませんが、それ以上に営業として必要なこと、それが「真心」ではないかと想います。

■ 私と同じように真心があるのに、その真心を伝えきれていない人

■ 心根のよい社員が多いのに、その社員さんをうまく指導しきれていない社長

■心根がしっかりしているのに、それを発揮する前に、お客様に少しの時間で判断されて縁をなくしている人

■自分が営業に向いているのか不安に思っている人

■営業をやっていく自信がない人

■もともと生きていくために営業職しかなかったという理由から営業をしている人

■営業をやっている理由がお金だと思っている人

■営業に楽しさを感じられない人

■お客様に対する感謝の気持ちを持ってない人

■営業にはテクニクが大事だと思っている人

■自分に自信がない人

このような皆様にはぜひ、私が伝えたいと思っている「真心」を感じていただきたいと思います。

この本を読んでもいただき、真心持つて、お客様のことを好きになり、お客様の立場になって考えられる営業ができるようになっていただければ、これ以上嬉しいことはありません。特に住宅には一人ひとりのお客様にドラマや想い、悩みがあり、そのドラマを経験して、1年間で何人ものお客様のドラマを完成させていきます。真心込めた住宅営業は、もともと人格形成ができ、自分が磨かれ、真心も磨かれ

ると想います。

一人でも多くの営業の皆様の中に「真心」が刻み込まれ、世の中に「真心」ブームがくることが私の夢です。