

# 営業マンは「お願い」するな！

加賀田 晃 サンマーク出版

ここで紹介させていただいたことを、そのまま実行していただけるなら、おそらくあなたの営業人生は、あしたから“バラ色の人生”に一変するでしょう——。営業とは、自分が良いと信じたものを、相手の為に、断り切れない状態にして、売ってあげる、誘導の芸術である。

**セミナー受講生が見た加賀田晃とは**—— “契約率 99%の「営業の神様」” ——。私は加賀田晃の最初にして最後の一般公開セミナーに出かけ 1 回目、ころりと参り、二回目は、母まで連れて行った。会場には全国から千差万別の人達で、その人の為に一言一句のトークまで教えてくれ、加賀田どう答えるか。「いいですよ。それはどんな商品ですか。他社とどう違うのですか」と、だけ聞いて時間にして約 1 分長くても 3 分程度のヒヤリングで一気にクロージング迄しゃべり続けます。そして最後は「〇〇さんでしたら、これとこれでは、どちらかと言いますと、どちらの方がいいなあ～と、思われます・でしょうか？」と、思わず、「こっち」と言わせてしまう、神業だ。結論！奇跡というものはあるものだ！私はいま、再訪を全くしない、全て初対面即決でとる。しかも契約率は、ここに書くこともはばかれるほど、高確率でとります。私は云いたい、分れば営業なんて簡単です！～生命保険代理店（有）キューボー代表取締役 久保 龍太郎

## はじめに

人生とは「何か？」と問う事から、全てが始まる。仕事とは何なのか、幸せとはなにか、結婚とは、友人とは、はたまた営業とは——自分なりの“答え”を持っていないとその人の生き方は場当たりのとなり、窮する事の多い人生になる。百戦百勝の必要な要件とは

1. 哲学～どう考える事が最も現実的、賢明なのか
1. 礼儀～目の前の相手を、この上なく敬い、尊敬する“礼儀”である
1. 話し方～どう話せば相手は瞬時に耳を傾けるのか？サインするのか——
1. セオリー～アプローチからクロージングまでのセオリーとは——
1. 技術～抵抗を前もって封じ込め、万一抵抗されても粉碎できるテクニク
1. 極意～その道を究め、如何なる相手も百戦百勝で落とす術

これらの6つを一通り覚えてたら如何なる商品も思うがまま売れますでしょう。

## 第1章 営業とは「売ってあげる」仕事である——哲学編～

営業マンの運命を分けるのは「考え方」である、営業とは“幸福”を売る仕事であり、あなたはその運搬人“青い鳥”である。

「営業とは何か」自分が良いと信じたものを、相手の為に、

断り切れない状態にして、売ってあげる、誘導の芸術である。

～自分が良い」と信じた物、「自分が売ろうとする“商品”に自信はあるか？」

完全無欠の商品は絶対に存在しない、**欠点があってもそれを遥かに超える、長所の価値に心から共感出来れば、その人にとって日本一自信の持てる商品相手を幸福にしてあげれば結果として自分も幸福となる永久不変の真理です。**

売る為の秘訣は、ひたすらお客の役に立つメリットであり、利便性で、快適さであり、夢、幸せなのです「お客に買ってもらう」は唯の卑しい御用聞きです。

～誘導の芸術である——営業とは、究極何か？～営業マンは「如何でしょうか？」

とは絶対に聞いてはいけない。相手に「気づかせる」為質問せよ！営業ほど面白い仕事はない、セオリーを理解したら遅くとも1ヶ月以内に世界は一変！

## 第2章 即決させる営業——セオリー編

(1) アプローチこそ営業の命「挨拶をし、名前を告げ、用件を伝える」この1分程度のアプローチで全てが決まると言っても過言ではありません！

感じのいい営業マンに「ノー」と言うのは難しい、感動させるほどに“清潔感のある格好、明るい笑顔、元気のある声で挨拶、心を揺さぶる程礼儀正しいおじぎが出来れば、営業のプロと云え、その瞬間に優位に立つ。

背広はシングルの紺、無地の白カッターシャツ、ネクタイは紺色に小さな模様入り、飾り気のない黒鞆、靴、ベルト、名刺入れ靴下、ズボンは折り目を入れ、靴は毎日手入れする。次は“元気”相手に親しみを込めてニコッと笑い、最初の第一声を元気よく云い最後までそのテンションで。次は“礼儀”挨拶する時に、くそ丁寧なほどきっちりお辞儀すればいい。

横から見たとき90度になる位腰を曲げピタッと静止、サッと元の姿勢に

～営業前の「スタンバイ」**特許を取りたいほど強力なスタンバイ3ヶ条**

1. 発声練習の効果は絶大！発声練習の前に喉を傷めない腹式呼吸～先ずお腹に手を当て、鼻で大きく息を吸い込みながらお腹を膨らませ、ハア～と息を吐きながらお腹をへこませる、これを5～10回。

2. 次の「あ」行から「ら」行までを約10回、言葉をハッキリ区切りながらより早く発声するのがポイントです。**あえいうえおあお、かけきくけこかこ、させしすせそさそ、たてちつてとたと、なねにぬねのなの、はへひふへほはほ、まめみむめもまも、やえいゆえよやよ、られりるれろらろ**

3. 気合の呪文を唱える～現地でいよいよ客先に入る前にグッとこぶしを握り締め気持ちを込めて力強く「きょう1日好感のもてる熱心な営業マンでいられますように！」願いを込めて3回やれば営業のオーラが深まる。

～人間関係～将を射んと欲すれば、先ず馬を射よ、商品を売る前に自分を売れ！

人は皆“重要感”に飢えている～相手を瞬時にハッピーにするには、相手の“重要感”を満たしてあげる事が大切です。

見るもの、聴くもの、触れるもの、全てを利用すべし“素敵なお花ですね”  
応接の調度品など見える範囲で1つでも、3つでも自分をハッピーにしてくれる人には抵抗できないのです。ほめるよりも“質問”しなさい、質問はほめるよりも百倍効果があります。「失礼ですがそのバッグはどちらのブランド？」  
～人間関係トーク①玄関の置物をほめる・・・根掘り葉掘り質問攻めする  
人間関係トーク②子供の話をする・・・僕、こんにちは！お利口ね！・・・  
人間関係トーク③腕時計をほめる・・・お目にかかって真っ先に目に入った人間関係トーク④成功者はサクセス・ストーリーを聞いてもらうのが大好き  
～手相・人相でお客との距離を一気に縮める・凄い福相のお鼻ですね！耳が大きい福耳で幸運、顎の大きい人は成功、小鼻の膨れは情熱化で器用、目と目が離れている人は計算高く賢い、吊り目は勝気、たれ目は優しい・・・  
～必要性・・・商品説明を急ぐな！商品への興味を掻き立てるためにも・・・その商品の必要性をお客自身の為に“気づかせる”のです。  
お客に“喜びと恐怖”の質問をプラスとマイナスでストーリーを熟考する！お客が必要性を理解するまでカタログは決して出さない、今一つはお客との距離は1メートル以内の距離で相手の目を見て、身を乗り出して話す事！  
～商品説明は簡潔に・その商品にまつわる“喜びと恐怖”をお客に気づかせる事さりげなく、「気に入ったらご決断ください」と約束を取り付ける。  
～テストクロージング「いかがでしょう？」とは絶対言わない！  
買うことを前提に、二者択一で誘導する！支払方法で均等払いか、ボーナスの併用払いか、商品のタイプ、サービス品の二者択一なども有効です。  
テストクロージングで「決めつけ」はご法度、「どちらかと言いますと」とか「いいなあ～」と聞くと、お客も仮定の話だと安心して「こっち」と答えます。  
やさしいテストクロージングから核心のテストクロージングへ何度も仕掛け  
～クロージングは「加賀田式」の最終兵器～興奮して身振り手振りを交えて熱を込めて話す相手に「ノー」とは言えない  
～「興奮が足りなかった」100%神話のストップ。出版社からの賞金で韓国旅行、ギャンブル好きだった私はカジノで何もかも忘れて6日間“命の洗濯”帰国後新人を連れて飛び込み営業するも決まらないでスゴスゴ退散、2件目も退散！そこで気が付いて3軒目はいつも以上に興奮して話して、いつもの様に契約。大事な話は大事そうに、熱を込めて、ドラマチックに全生命をかけて話す！

### 第3章 抵抗は真に受けるな——抵抗切り替えし編

～切り返しトーク①「忙しい」はただの断り文句だから真に受けず話を始める！  
「時間を取りませんので、これだけは聞いてください、と言いますのは・・・」  
切り返しトーク②「お金がない」相手が謙遜しているかもと真に受けない  
切り返しトーク③「値引きして」営業マンは値切らせる間を開けさせ P 3

ない事「ご主人値切らないで下さい！この商品は普通の物と違います！」  
繰り返しトーク④「すでに他社と取引がある」ズーと取引していると他社の事が全然分からなくなる。「競争でサービスも良くなり安くなる」と繰り返す！  
繰り返しトーク⑤「知り合いがいる」サッと繰り返し何かのご縁と話を進める  
繰り返しトーク⑥「考えておく」思いきれる様にお手伝いするのが仕事です！  
サービス品はここぞ、の場面で使う。値引くと癖になる。絶対に値引かないでサービス品で決着、携帯ラジオなんて高々数百円、値引くより喜ばれる。

ファミリー客を相手にするなら“棒付き飴”は必需品、子供には効果的です。  
～イエス・バット方式で話すと一気に抵抗を切り崩せる・・・これは先ず、自分の言いたい事を言う前に、相手の言い分を思いつく限り認めてあげ同意したあとで、相手のマイナス、こちらのプラスを指摘するトーク術です。

～営業マンの使命を果たすために、あえてイエス・バットを捨てる選択もある。  
他社を見てから、という顧客に「行かんで下さい！だってご主人が奥様と初めてお会いになった時ビビッと電流を感じられたでしょう！人も家も縁です！」

～商品のマイナスは伝えるべきか否か？「マイナスはあえて言わない」加賀田式  
マイナスがあるなら先回り「失礼ですが」と、前置きトークで牽制し、出ると  
思われる抵抗を封じ込め、込み入った質問をする場合も「失礼ですが」と云う。

～「ちょっと」「あっ」に込められた魔法の効果とは？こちらがかたくなったら  
お客も固くなる、礼を尽くし乍ら打ち解けた親しみを込めた感じで話す事に、  
なり「奥さん」とか「社長」とか相手に呼びかけ大事にしている雰囲気を作る。

#### 第4章 相手を意のままにあやつる———三つの極意編

(1) 愛対意識～対「人」関係が円滑になれば、満ち足りた人生になる。一つの基準は相手を思いやり、また相手も思いやって貰えるかどうか。一つの基準人間は自分が一番大事、しかし物事には順番がある、自分より先に相手です。先ずは我が子・妻・友・部下をハッピーに、お客様にメリットを差し上げる事相手を好きと思い込んで話す！そうすれば相手にその気持ちは必ず伝わる！（自分の為に売るのは邪道）やましさがなくなって自信を持って営業できる。

(2) 当然意識を「会得」した人がスーパースターになれる——「こうしたい」という目的がある事は相手がそうして当然だという意識で話し、ふるまう事。人は必ず「暗示」によってのみ行動する、それが当然だと暗示をかける事だ。いい店があるから飲みに行きましょう！ウワーその服・凄くお似合いだ！品よく、さりげなく断定すれば相手は「暗示」にかかる。

「当然意識」で“立ち話”を回避する～一般家庭なら「上がりかまち」会社なら椅子に腰かけてから商談に入りましょう、営業マンはいかなる先でも座る。ちょっと失礼しますと靴を脱ぎかけ自然にふるまってお客から「許可」を取る。お客の抵抗は「気にしないで下さい！そう変わらないですよ！」と P 4

断定すべし、「当然意識」でふるまえば契約締結も思いのまま！

(3) 最後の切り札「不諦意識」なにも売らずに帰る事こそ無礼千万と思え！  
あきらめるのは習慣となっていないから、あきらめないと決めていないから。  
お客が営業マンをほめる一番多い言葉は“あなたの熱心さには負けた”です。  
相手の事を思うが為に勧め通すなら、どれだけ時間がかかっても「熱心さ！」  
物を売るのは全てお客様の幸福の為です。

～人間は習慣の奴隷です“愛対意識”“当然意識”“不諦意識”この3つの極意を  
会得すれば、世の中に売れないものはありません。

( おわりに )

少年期は世の中で自分が一番不幸だと思うほど家が貧しく、地獄だと思う程の  
貧しさが私に不屈の精神を与え、成功願望を植え付け、漫画の本や映画から宝の  
山となるヒントを抽出させ、極めつけは図書館で読んだ“読心術”だった。  
この本が発火点となり、成功者のハウツー本、そして本格的な“心理学”を勉強  
したことが私の人生を決定づけることになったのです。  
私は今64才になります、私の意識に反して、体力の数値は間違いなく下降をし  
ていて——いやがおうにも迫りくる人生の日没を前に、今迄の人生へのご恩返  
しと、営業を極めんとする人達への最後の置き土産と思いこの本を書きました、  
何度かお読みいただき、ご自分に当てはまることを、その通りに実行して頂ける  
なら、あなたの目の前の霧はたちまち消え失せ、あなたの視界にあなたを中心に  
して展開される下克上の世界を見ることになるでしょう——。

(ご参考)

“加賀田式セールス学校”がネット上で開校しています。

<http://www.kagataakira.com/>

( 完 )