

身につく読書

スベらない商談力

小森 康充・著

スベらない
商談力



消費不振が続
き、プライベート
ブランド（PB＝
自主企画）が存在
感を高め、メーカ
一品は売れ筋上位の数品しか並ば
ない。そんな厳しい時代の営業担
当者に、元P&Gジャパンのトップ
セールスだった著者が営業の極
意を示したのが本書だ。

商談のスキルの原則は「相手の
心の窓を開くこと」だと規定。そ

のために①正直、誠実な態度②相
手の話をよく聞く③コンタクト回
数④相手を「宝物」と思う——と
いう4つの柱で信頼関係を築くこ
とがカギを握るとみる。

営業ではつい、自社の商品につ
いて一方的にしゃべりがちだが、
話を聞いているときの方が相手は
心の窓を開くという。その際、相
手の言葉を繰り返すことで話題を
深め、相づちを打ちながら「ほか
にないですか」と話題を変えてい

「心の窓」を開くスキル

くことで、顧客からキーワードを
引き出すことが、勝利への最短距
離というわけだ。また著者が顧客
と絶対争わないことを指摘するの
も説得力がある。意見が対立し、
議論で打ち負かしても買ってもら
うことはできないからだ。

こうした様々なノウハウを列举
してきた著者が最後に指摘してい
るのが、大きな目標をたて、成功
を信じることだというのは興味深
い。テクニックだけでは収まりき
れない営業の一面の真理が表れて
いるのではないか。

（かんき出版、1470円）

■「インターネットマーケティング完全ガイド2009 コスト削減時
代に効くWeb戦略」販促会議7
月号別冊 ソニーマーケティング、ユニリーバ、良品計画、JTB
など31のヒット企画を図解し、
効果測定についても検証した。

（宣伝会議、1680円）

■「映画にしくまれたカミの見え
ざる手 ニッポンの未来ちから」
谷國大精著 フィルムコミッショ
ンが活発になる中、本書は映画に
かかわる身近な疑問を出発点と
し、日本の地域振興のためのヒ
ントを紹介。（講談社、880円）