

# 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

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挙  
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）

## 「心の窓」を開くスキル

■「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）