



相手の本質を見抜く ことで信頼を勝ち取る

株式会社ピアラ
なかもむら
中邨

プロフィール●新卒入社後、化粧品などの広告運用を行うトレーニング本部に配属。入社3年目、25歳のときに、最年少マネージャーに昇進。現在はコンサルティング本部にて4社を担当し、クライアントの課題解決や売り上げ向上をサポート。



■営業で大切にしていること

私が今行っている業務は、通販企業様へのコンサルティングです。コンサルタントは自分の考えたことが売上につながることもあれば、提案が通らないことも多々あります。正解がない仕事ですが、最適解を探し続けています。

お客様は紹介いただくことが多く、営業の際に目指していることはお客様から最初に相談される存在になることです。そのために日々のコミュニケーションを大事にしています。たとえば、相談されたときには出来るだけ早いレスポンスを心がけ、無理なことでも否定するのではなく、妥協点を見出すべくしっかりと考えていくことを大切にしています。

私がコンサルティングをする上で意識をしていることは、常にお客様

の立場に立って提案することです。どのような提案もお客様には多かれ少なかれリスクがあります。だからこそお客様が求めていることの本质を見抜くように努力しています。あえてバックグラウンドを聞いたり、複数案を提示したり、場合によっては質問を繰り返しながら本質に迫るようにします。営業もコミュニケーションです。基本は会話にありますので、お客様との会話を大切にしています。

■初対面の人との接し方

初対面の方とお会いするときは、相手がどのような立場の方で、どのような役割なのかを考えます。また、

どういう背景でそのような言動になつているのかを考え、その上でどうコミュニケーションをとるのがベストなのかを考えてお話するようにしています。

世の中はギブアンドテイクですが、私は常にギブから始めるように心がけています。まずは自分から相手に与えることで相手からも与えられるのだと思っています。また、話し方のトーン、礼儀、挨拶なども当たり前ですが大切なことです。

大学生の皆さんにはそのときどきを楽しんでいただきたいと思っています。弱みを克服するよりも強みを磨き、自分の価値を高めていってください。

(慶應義塾大学1年 在原侑希)