Fanatical Prospecting by Jeb Blount

この本は営業に置ける新規顧客開拓に焦点を当てた一冊で、本の内容から私が感じた人生の役に立つチョップス（知識）を5つ紹介したいと思います。

**Chops No.1 電話は死んでいない**

顧客に自らアプローチをするアウトバウンド営業は死んで、

顧客がブログや自社サイト、ソーシャルメディアを見て自ら足を運ぶ状態のインバウンド営業の時代だ！と騒がれていますが

実際問題、アウトバウンド営業の新規顧客開拓はまだまだ効果があります。

インバウンド営業の本家である、ハブスポットでさえ、電話営業専門のチームを編成し、全体の売り上げの20%はアウトバウンド営業が占めるそうです。

**Chops No.2 種をまけ！**

産業や業界によってどう言う営業方法が効果があるのかと言う割合の差はあるかもしれませんが、多種多様に営業をするのが大事だと著書は述べています。

営業で言う種まきとは：

電話

メール

飛び込み

展示会

紹介

ネットワーキングイベント

ソーシャルメディア

ブログ

など多様に種をまきまくる事が大事なのです。

多種多様に営業する事で、例えば電話がダメな時は紹介客からの案件、メールをしてもアポが取れないと言う時にソーシャルメディアからのアポなど、どこからか、花が咲く事でしょう。

**Chops No.3あなたのスーパーパワーを使おう！**

会社で成功している営業マンを参考するときに気をつけなければならないのが、成功している営業マンと自分のスーパーパワーが違う可能性がある事です。

その成功している営業マンは、長年構築した人脈を元に営業しているのなら、その力は今のあなたには無いはずです。

人当たりが良く、顧客との信頼関係構築が得意な営業マンを居るでしょうし、誰よりも営業をして他と差を付ける営業マンも居るでしょう。

あらゆる営業スタイルを試してみて、あなたのスーパーパワーを覚醒させましょう。

**Chops その4: タイムブロックを使おう！**

スマホやインターネットで気が散る現代では、時間を決めて、その時間に一つの事だけを行う事で生産性が上がります。

著書の会社では、基本的に朝に電話だけをするタイムブロックを作り、その１、２時間はひたすら電話営業だけをします。

入力やリサーチ作業などはタイムブロック外に行い、タイムブロック内では極限まで一つの事に集中しましょう。

**Chops その5: 神様の言う通りにしよう！**

日本ではお客様は神様と言いますが、営業マン達はお客様の話を聞く所か、自社商品サービスはこんなに凄いんだと言葉を吐いてしまいがちです。

お客様はあなたの理由ではなく、お客様自身の理由であなたに時間を割くかどうかを考えます。簡潔に何故、お客様はあなたの話を聞くべきなのかを伝えましょう。

そして大事なのは、営業マンは

質問をし

顧客の話を聞き

顧客が抱えている問題を解決する事です。

最後に、営業する上で最も大事なのは、あなたが人の役に立つと信じる事が出来る商品サービスを売る事です。役に立つと確信した状態の営業であれば、あなたの言葉に情熱が宿り、営業する事への恐怖が無くなるでしょう。

それでも受話器が重くて、上げる事が出来ないのならば、その時は転職のタイミングなのかもしれません。