営業の黄金の法則：自分だったら買う物を売る

営業をしていて、自分の事を人を騙している詐欺師だと思ったりした事はありますか？

単純にそれは、あなただったらあなたが売っている商品サービスを買わないと思っているからです。もしくは、その商品サービスの良さを理解していないと言う可能性もあるでしょう。

どちらにせよ、あなたがあなたが売る商品サービスを「欲しい！買いたい！」と思えるかどうかで、あなたの営業マンとしてのパフォーマンスには雲泥の差が出てくるでしょう。

自分が欲しい、買いたい物であれば、それを売る事なんて苦ではなくて、逆にエキサイティングなはずです！「この商品をもっと多くの人に届けたい！良さを伝えたい！」と言うように。それは、重機の如く重かった電話の受話器も羽ように軽く、足に括り付けられていた鉄球が外されたかのように飛び込みやら外回りのフットワークが軽いと言うような状態です。

別に何でも売れる営業マンになる必要は無いのです。

あなたが情熱を持って、「売りたい！」と思える商品サービスを扱う会社に就職するのがあなたにとって、会社にとって、社会全体にとって良いのです。

もちろん、そんな商品サービスに出会う事、その会社で働ける機会は多くはないでしょう。であるならば、扱う商品サービスの事を深く理解し、その良さを誰よりも知る事で、少しは営業も楽になる事でしょう。

営業マンと詐欺師は月とスッポンの如く違う物。詐欺師に成り下がらないように、売りたいと思える物を売って行きましょう。