

ほ 多 当

◆建設的な生き方へのお手伝い (Just do it!) ◆
 ~あなたの悩み事は当社までご相談下さい~
 【今月の一冊】 仕事の神様が“ひいき”したくなる人の法則
 井垣利英 著 致知出版社
 ホームページ URL <http://primecorporation.jp/>

発行日 2017年4月1日 Vol. 174
 発行元 有限会社プライム・コーポレーション
 ライフコンサルタント 渡邊敏徳
 〒401-0015 山梨県大月市大月町花咲147番地
 TEL 0554-22-2810 FAX 0554-22-2859

5カウントの法則

新しい年度に替わりました。新サラリーマンや学生は新たな環境でスタートをしますが、まだまだ慣れないことばかりではないでしょうか。

先日こんな記事を目にしました。“5カウントの法則”という話です。「人と5回会うと親しくなれる。契約してくれる人は5回以上会っている人である。信頼を築いていく。そのために5回会う仕組みを作る。売上を上げろとは言わない。カウントをチェックする」というものです。

その内容は、人と1回会うと1カウント。お礼の手紙・メール・電話・FAX、フェイスブックは0.5カウント。フェイスブックの友達申請が0.5、相手からOKも0.5。

人から紹介をもらい、面談。名刺交換で1カウント。すぐにはがきを出して0.5。電話で訪問のアポイントをとって0.5。訪問して面談1。はがき0.5、メールで0.5。アポなしで訪問して面談1、合計5回。こうすると人と親しくなれるというのです。

以前は3日で4カウントしていたが、いまではフェイスブックを活用して1日で4カウントすることを目指している。1週間50カウントを続けていくと1カウントが1万円の売上に相当することになった。

多くの営業マンは人と会って名刺交換してから何をしたらいいのかわからない。どうすれば接点を作れるか仕組みを作る。お礼のはがきを出す。お礼の FAX、メールを出す。出すときの定型フォームを作っておく。

売れ売れと売上の結果評価ではなく、行動・プロセス評価(管理)で成果を上げる仕組みを作る。根性や気合ではなく、たんたんと行動を遂行していくことの大切さを学びました。

私も営業の仕事に携わって長いですが、昨今の若者たちが、営業職や責任ある役職に就きたがらないとよく耳にします。難しい仕事であればあるほど楽しさや研究のし甲斐もあると感じます。私の息子2人は今大学3年生と1年生ですが、長男はマーケティング、次男は社会対人心理学と将来の仕事に大いに活かせる学部にいると感じています。是非いろんなことを学び、私にも教えて欲しいものです。



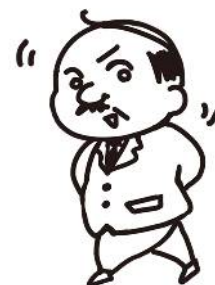
“社長”のデータ

全国の社長130万人のデータから浮かび上がった「社長像」は、「大学」卒、趣味は「ゴルフ」、自宅は「持家」に住み、誕生日は「みずがめ座」で、「1月1日」生まれの「佐藤」さん。

東京商工リサーチの「TSR経営者情報ファイル」から130万6,639人の社長のデータを分析すると、ワーク・ライフ・バランスに充足した幅広い目標に邁進する姿がみえてきます。

130万人の社長のうち、売上高100億円以上の企業(この調査では大企業と定義)の社長は1万2,727人で、全体の1%に過ぎなかった。大企業と全企業の社長の趣味は、「読書」や「スポーツ」など同じ趣味が上位に並ぶが、「無趣味」が全企業で2位に対し、大企業は9位と差が出た。売上規模で社長がオンとオフを使い分ける余裕に違いがでているようです。

最終学歴では「大学卒」が、大企業8割、全企業5割と差が開いたが、全企業で「中学卒」が3万7,104人(構成比6,7%)と大企業の社長数を上回った。規模の違いはあっても、社長への道は「学歴」より起業意欲の時代を迎えているようです。



また、全企業の社長の趣味は、トップが「ゴルフ」で14万2,325人(構成比43,5%)。2位の「無趣味」2万9,721人(同9%)を大きく引き離れた。以下、「釣り」2万7,578人(同8,4%)、「読書」2万7,518人(8,4%)、「スポーツ」1万7,207人(同5,2%)の順。日本の社長データをみると創業社長や2代目などの後継者、大企業や系列会社のサラリーマン社長まで様々ですが、従業員の生活を守り、取引先と良好な関係を構築し、会社を成長させなければいけない使命には違いがないと言えます。



【座右の銘にしたい名言】



キャリアではない。私の人生なんだ。

(スティーブ・ジョブズ/米国の実業家 アップル創業者)