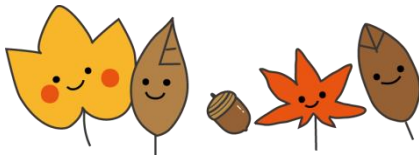


株式会社マネジメントセンター
〒310-0844 茨城県水戸市住吉町 97-2
MSKビル 2F
TEL029-246-4671 FAX029-246-4672
URL : <http://www.isommc.com/>



編集責任者
松本幸雄

今年は秋が短く、あっという間に冬が来そうな気候ですが、皆さん体調がいかがでしょうか。仕事を好きになって健康で頑張りたいものです。



人生成功のキは、大量行動

著書に「月収1655円が1850万円になった営業マンが明かす月収1万倍仕事術」を書いた、キーストンファイナンシャル社長の大坪勇二さんの紹介をしたいと思います。今まで、なかなか目標を達成できない方は多いのではないかと思います。そのような人にはぜひ、大坪さんのやり方を参考にしたいのではないでしょうか。

(1) あなたの仕事の目的はなんですか？

ソニー生命の伝説の営業マンとして活躍した大坪さんは、現在後進の育成をしています。2005年に独立をして、経営層を顧客として保険営業マン向けのビジネスを実施している人です。大坪さんが保険営業マンに質問する質問は、「あなたの仕事の目的はなんですか？」です。するとほとんどの営業マンは、「保険販売を通じてお客様に貢献する」という回答が多くよせられました。一見りっぱそうに見えるこの回答は、大坪さんに言わせると全然ダメです。

その理由は、「保険を買ってくれたら貢献するよ」とは、「先に俺に得させろ。そしたらお前にもいい思いをさせてやる」と言っているのと同じだからです。営業をする人、仕事をする人にはこのような考えの人が多いたと思います。だからうまくいかないのですが、それに気づく人は少ないようです。

(2) 信頼を取りに行く

それでは、どうすればいいのでしょうか。大坪さんは、自分が売りたいものを真っ先に勧める人を「くれくれ星人」と言っています。それでは、良い結果は生まれないので、まず信頼を取りに行くのが最初と言っています。「こいつ、いいやつだな。」「側にいたらすごく助かるな。」と思って頂くのが大切です。その状態が続いて、信頼を得ることができたら、「ところで保険なんですけど・・・」と話すのが順番なんですと、大坪さんは、言っています。皆さんいかがでしょう。

(3) 経営者を助ける

信頼得るにはどうするかというと、経営者にゴマをするというわけではなく、どのように経営者あるいは会社を助けるかを行うことがポイントです。例えば、決算書を改善するやり方を指導します。もちろんそのためには、徹底的に会計の勉強をして、どこに問題点があるかを把握し、その対策方法を経営者に明確にしてあげるわけです。

そうすることで、経営者の悩みを解決するお手伝いができるので、本当に助かるわけです。だから、助けるための勉強をしている人だけが、それをできるわけです。皆さんは何で助けますか？

売れるポイント

1. 最初から、扱っている商品の話はしない
2. 商品売るのではなく、信用を得る
3. その為に相手に先に、喜びを与える
4. 目標になる人を探して、全身で吸収する
5. 簡単な目標から達成していく

(4) 大量行動をする

色々なタイプのお客様がいるわけですから、どのようにすれば助けられるかは、様々な方法が考えられます。大坪さんのやり方はひとつのことをとことんやるのではなく、9つのことを同時並行でやりました。

一例として「写真撮ります作戦」をやり、イベントや会合に潜り込み写真係を買って得ます。そして、後日「撮った写真を記念にお届けします。」と言います。そのお客様に喜んでもらえる写真を届けて、相手の話を一方的に聞き信頼をして得ます。そして最後の段階で、「今日じゃなくても良いですが、保険の話を15分だけ聞いてもらえませんか？」の一言から多額の注文をもらうきっかけを作り、大成功したのです。



社内教育では、スコトーマに警戒！（前編）

スコトーマとは・・・

人間はそれぞれの立場や思い込みにより、実際に見たり聞いたりした情報でも、脳内では無視していくものが多くなる、そういった心理的盲点のことをスコトーマと言います。

例えば上司が「Aさんは無能だから」と一旦思い込んでしまうと、Aさんのやること全てが無能に映ってしまいます。そして「やはり、Aさんは無能だ」との思い込みが確信に変わり、たとえAさんが無能でない場面に出くわしても、上司が気づくことが難しくなってしまいます。

これは、特に新人さんを教育する時にスコトーマが発生しやすいです。新人さんは教育係から仕事を教わった瞬間から、「この仕事は〇〇だから」、「この設備は〇〇だから」との情報を、不安もあるのか

必死に覚えようとしします。そのため、普通に新人さんが持つはずの素朴な疑問がなくなっていくます。結果、新人さんも現場のルールに染まり、現場全体も仕事やサービスの質を向上させる機会も失っていくのです。

効果的な教育にするには？

それでは、スコトーマを外して効果的な教育を行う方法を2点紹介いたします。

- 1：教育係は、新人さんには「一旦現状のことを教えるが、決してベストではない」というスタンスで伝える。
- 2：数か月後に教育係は新人さんに教えた仕事や内容について、「何で？」や「絶対に？」と疑問を投げかけてみる。

以上を教える際に心がけてみましょう。もちろん、新人さんは混乱が発生しますので、フォローは忘れませんようお願いいたします。

介護施設の経営のお悩みは気軽にご相談を！

今年も残りわずかとなりました。来春の消費税増税など経営的な負担増や今後の事業展開



に不安を感じている介護事業者の皆様。問題を一人で抱え込まずに是非専門家にご相談を！助成金活用で負担0も可能です！

労働環境向上助成金

合計 100 万円！

明確な評価基準制定⇒40万円
研修体系策定と実施⇒30万円
健康づくり制度の導入⇒30万円



職員の目標明確化、
最適な研修を実施

介護職員の質UP!

経営者と二人三脚
の分析・アドバイ

経営安定化!

施設のレベルアップ!

法人全体で雇用保険加入者 100 人以下
又は資本金 5000 万円以下なら対象です！

詳しくは厚生労働省 HP まで

http://www.mhlw.go.jp/seisakunitsuite/bunva/kovou_roudou/kovou/kvufukin/index.html

担当：加藤

◆各種 ISO など、国際規格の取得支援・・・助成金の活用もご支援致します！

ISO9001（品質）、ISO14001（環境）、ISO22000（食品）、ISO27001（情報）
ISO39001（道路交通安全）、AS9100（航空・宇宙）、Pマーク（個人情報保護）



【経営改善、経営アドバイス】

- 経営戦略・事業計画の立案
- 営業計画・売上利益計画
- 介護事業経営支援、アドバイス
- 各業種のマーケティング戦略

【各種社員研修・セミナー】

- 業務改善力、問題解決力向上
- 目標管理・リーダシップ研修
- 営業力、コミュニケーション
- 年間を通じた介護職員研修
- 各種 ISO の内部監査員研修

【介護フランチャイズ事業】

- 異業種からの新規参入支援
- 民家の改装型で初期費用低減
- 10名以下のデイサービス施設
- 半年での黒字転換が可能
- 利益率 平均25～28%（実績）

配布がご不要の方は、失礼いたしました。下記にご一報頂ければ配布の停止をさせていただきます。

TEL：029-246-4671 FAX：029-246-4672 E-mail：info@isommc.com