

	セミナータイトル
	なぜ、口下手・あがり症の私がトップ営業になれたのか？ ～しゃべらなくてもお客様の心をつかむコツ～
	渡瀬 謙（わたせ けん）／サイレントセールス・トレーナー 有限会社ピクトワークス 代表取締役
■ 想定する対象者	
<ul style="list-style-type: none"> ・口下手、あがり症で売れずに悩む営業マン ・自分なりに頑張っているのにどうして売れないんだろう、とお悩みの方 ・商談に自信が持てずいつも緊張してうまくいかない方 ・強引な売り込みにどうしてもストレスや抵抗を感じている方 ・以上のような悩める営業・販売担当を抱えるリーダーおよび経営者さま 	
■ コンセプト／メッセージ	
<p>「営業マンは、明るく元気でしゃべりが上手でなきゃだめだ！」 「もっと笑顔でハキハキしないと売れる営業にはなれないぞ！」</p> <p>これは私のような内気な営業マンがよく言われるセリフですが、果たして本当にそうなのでしょうか。明るく元気な人が売れて、そうでない人は売れない！？ 実際には違います。</p> <p>物静かなトップ営業マンもいれば、しゃべりが苦手な人でも売れている人は売っています。</p> <p>営業が売れる理由は、見た目やしゃべり方とは別のところにあるのです。</p> <p>私自身が幼少期より口下手であがり症のため、友だちとのコミュニケーションですらまともにできませんでした。大人になって就職してからもその性格は同じでした。</p> <p>もちろん大いに悩みましたし、壁にもぶつかりました。</p> <p>しかし、結果的にその性格のままでも売れる営業マンになれるということを証明しました。</p> <p>あるときから売れ始めて、入社10か月目にして、全国営業達成率トップになったのです。</p> <p>それをきっかけにして、「売れる」というのは、しゃべりのうまさや性格の明るさなどとは関係なく、もっと別の要素が関係しているのだということに着目し始めました。</p> <p>営業はしゃべらなくてもいいのです。ムリに笑顔を作らなくても売れるのです！</p> <p>むしろ、しゃべらないほうが結果として売れる営業マンになれるのです。</p> <p>営業に苦手意識を持っている方や、これから営業を始める初心者の方には、ぜひ聞いてほしい内容です。</p>	

■ 内 容 （90分～120分）

1. なぜ、超内向型の私がトップ営業になれたのか？
 - ・ 幼いころから口下手であがり症
この子は将来ちゃんと就職できるのか心配されていた
 - ・ リクルートで売上ゼロから一気にトップに
あることをきっかけに売れ始めてトップ営業に

2. トップ営業になれた3つの秘訣とは？
 - ・ シャべらない会話のすすめ
雑談はできるだけしゃべらない
お客さまにはたくさんしゃべってもらうことで安心感を与える
 - ・ 本音を引き出す「3つの質問」
お客さまが本音を言わない理由
過去、現在、未来の順に聞けばいい
 - ・ 素のままの自分でいること
カッコつけない 無理をしない 正直な自分
相手の警戒心を取り除くことができる

3. コミュニケーションと信頼の関係
 - ・ シャベリ上手はコミュニケーション能力が高いのか？
社会的とコミュニケーションには違いがある
相手から信頼される力
 - ・ お客様の心理状態の変化に沿った行動をとること
最初は警戒している相手をいかに安心させるか

4. お客さまから「信頼」を得るための3原則
 - ・ ウソをつかない
自分の性格もごまかしてはいけない
 - ・ 約束を守る
小さな約束をきちんと守る人が選ばれる
 - ・ お客様視点
常に相手の立場になって行動することが信頼を生む

5. まとめ

■ プロフィール

渡瀬 謙（わたせ けん）

サイレントセールス・トレーナー／有限会社ピクトワークス 代表取締役

1962年 神奈川県生まれ。

幼少期から口下手、人見知り、あがり症で、人付き合いが大の苦手だったにも関わらず、リクルートで入社10か月目にして、全国営業達成率トップになる。営業は根性や気合などではなく、私のような内向型の性格でも体系立てて行えば、きちんと結果を出せる職業だということを、売れずに悩む営業マンに伝えることを使命とする。

【主な講演実績】

三菱東京UFJ銀行、SMBC日興証券、日本生命保険、あいおいニッセイ同和損保、日本郵便、凸版印刷、大塚商会、信濃毎日新聞、メットライフアリコ、NTTドコモ、日新火災、高山信用金庫、全国の商工会議所など（敬称略）

「営業に対するイメージが180度変わった」「アツという間の2時間だった」「自分でもできるという自信が持てた」「営業の常識をくつがえす内容だった」など、講演後の感想も高評価をいただいている。

書籍の執筆や各種メディアからの取材も多数あり。

【主な著書】

『内向型営業マンの売り方にはコツがある』（大和出版）

『相手が思わず本音をしゃべり出す「3つの質問」』（日本経済新聞出版社）

『しゃべらない営業の技術』（PHP）

『“内向型”のための雑談術』（大和出版）

など、2017年時点で27冊の実績。うち8冊は台湾、中国、韓国語版にも翻訳されている。

【主なメディア出演&掲載】

- ・『たけしのニッポンのミカタ』でのテレビ出演
- ・J-WAVE、ニッポン放送でのラジオ出演
- ・日本経済新聞、朝日新聞、日経産業新聞、週刊ダイヤモンド、アエラ、東洋経済、週刊SPA！
日経ビジネスアソシエ、ビッグトゥモロー、THE21、戦略経営者 など多数。

公式ホームページ <http://www.pictworks.com>