

override



特典1

即効性あり!営業で良い印象を与える簡単な方法

即効性あり！営業で良い印象を与える簡単な方法

読んですぐ！ あなたの印象を良くする方法があります

「営業が得意じゃない」「好きでもないのに営業することになっちゃった…」
そんな人が「営業が楽しい」と感じながら成果を出せるようになる方法があります。もちろん、正しい準備をして成果が出るまでに何度もトライアンドエラーが必要な方法こそが大事だったりします、今日はその中でも特に即効性がある方法を紹介します！

書籍の中でも「相手の印象」を良くして、望んだ成果を出す方法について紹介しました。
相手の印象を良くするには2つの問題を解決しなければいけないという話をしましたよね。
1つ目は『話し方や見た目など、あなた自身に関する問題』
2つ目が『思い込みやイメージなど、相手の考え方に関する問題』

本の中では先に2つ目の問題について解決しましたが、今日は1つ目の問題のあなた自身に関する「見た目」についての話。今から紹介することは、読んだその瞬間から実践できる方法なので今日・明日からにも効果を発揮することが出来ます。

難しいことは何一つ無く、まさに”読んだ者勝ち”の内容なのできっとあなたの役に立てると思います。

『人は見た目じゃない、中身だ!』

営業が苦手だったり、人見知り強い人ほど、この言葉に共感しませんか？

僕自身がまさにそうでした…きっかけは学生時代。ちょうどファッションという「負け組」と「勝ち組」を強制的に仕分ける”制度”に巻き込まれた頃。僕自身、多感の時期だし、もちろん見た目に全くこだわらなかったわけじゃないです。だけど決してオシャレとは言えませんでした。というかセンスが無かったというのが本音…。

その時自分に言い聞かせていたのが「人は見た目より中身が大事!」という大義名分。いくら外見を着飾っても中身がチャラチャラしてたら必ず失敗する。そう考えて自分が「負け組」なんかじゃないと思いついていました。

中身よりも大事なコトがあった、、、それは

しかしその考えは「営業」という仕事には全く通じませんでした…

「中身で勝負」と意気込んでスタートを切った僕。さてさて、脇目もふらずに見事に”落ちこぼれ組”の先頭に躍り出てしまいましたとき苦笑

そしてしょうがなく生き残りをかけて、自分なりに周りの人をみて観察しました。

『一体「落ちこぼれ」と「できる人」にはどんな差があるんだろう?』って。

当然、「営業トーク」だとか「行動計画」とか大きな差があったはずなんだけど、当時の僕はその差に気づくことは出来ませんでした。

でも、そんな僕でもすぐに気づいた「明確な差」があったんです。それは…

『できる人ほど、見た目に気を使っている』という圧倒的な違い。

もちろん、僕だって「中身が大事」と言いつつも、見た目で損しないように”それっぽい”格好はちゃんとしてましたよ。でもね、圧倒的な差が生まれてるポイントに気づいたんです。

それは、見た目の中でも「些細なポイント」に差がついているということ。

実は「見た目」にこそ中身が現れる

最初に伝えたいのが、

見た目にこだわるというのは、「流行最先端のオシャレで着飾る」ことじゃないです。

そして、高い服や高い時計を身につけて肩で風を切って歩くことでもないです。

それこそ「見掛け倒し」です。

見た目にこだわるということは…

＝相手を気にかけるということ

逆に言うと

見た目にこだわらないということは…

＝相手にどう思われても構わないという姿勢

それは相手からすれば「軽く見られているな」と感じちゃうわけで、

見た目にこだわらない = 相手をリスペクトしていないとも言えます。

自分をリスペクトしない人とは誰も付き合いたくないですよね？

重要なことは、

あなたがそんなふうには思っていないくても、相手にはそう取られる可能性があるということです。

だから、僕たちがすべきこと、それは…

「見た目や振る舞い」で相手をリスペクトしていると伝えること。

見た目にこそあなたの中身が現れるってことですね。

そこで、具体的にどんな「些細なポイント」を意識すれば相手に「良い印象」を与えるのか？特に大事な4つのポイントを紹介していきましょう。

「良い印象」を生む小さな4つのポイント

ポイント1:靴

正直、このポイントをおさえるだけでもかなりの効果があります。僕が営業の身だしなみでどこか一つだけしか教えられないとしたら、迷わず『靴』を選びます。なぜなら靴は相手の印象を悪くするきっかけが多いから。実は靴について”歩いている時”と”止まっている時”それぞれにやってはいけないコトがあるんです。

歩いている時に気をつけること…

それは、踵をスリッパのようにこすって歩くこと。基本的にコレをやった時点で、試合終了だと思って下さい。単純にガラが悪く、頭が悪い印象をストレートに与えちゃいます。あたり前のように聞こえますが、営業マンだけじゃなく、レストランや喫茶店でもこういう人多いですよね。たとえ自分自身は気にしなくても、「相手はどう感じるかな？」と考えることが大事なんです。

止まっている時に気をつけること…

靴って客先や食事の席で脱ぐ場合もありますよね。そんな時、あなたの靴は無防備状態！どんな履き方をしているのか？どんな手入れをしているのか？が丸裸です。頑張っている営業マンであれば革靴が汚れたり傷ついてしまうのはよくあること。でも、傷つくと放置するのは印象がぜんぜん違います。ちゃんとクリームを塗ったり手入れしているのかは、見る人が見ればスグに解っちゃいます。

こういう細かいところの「気遣い」が相手への気遣いとなって所作に出るものです。

ポイント2:爪

これはね、特に女性のお客さんにチェックされるポイントです。よく言う「適正な長さの目安」は、手をパーにして掌から見た時に指から爪がはみ出ない程度です。でも、実はそれでも長すぎです。特に男子は。掌から見てはみ出る位ってかなり長いです。女性で手入れして伸ばしているなら話は別ですが。

基本的には、「爪の手入れをしていない＝細かい事に気を配らない」という印象を与えちゃいます。

ポイント3:ネクタイ

実はネクタイをちゃんと結べる人って意外に少ないんですよね。ほとんどの人がなんとなく”ぼい”結び方をしてると思いますが、実は結び方一つで相手の印象もだいぶ変わります。例えば、結び目が細いものから、大きな逆三角形になるものまで実は種類も豊富。僕自身は、程よい逆三角形になる「セミウィンザーノット」という結び方にこだわっています。結び方については「ネクタイ 結び方」と検索するだけでもたくさん良いページがでてくるのでチェックしてみてください。

「仕事で付けなきゃいけないから付けてる」という気持ちだけで結んでる人と、「ネクタイもチャンスの一つ」と意識できる人では、想像以上に相手の印象が変わるんですよね。

ポイント4:ハンカチ&ティッシュ

ちゃんと持ってますか？この2つは以外に使う場面と見られる場面がありますよ。例えば申込書にはんこをもらう時、朱肉を拭くために「さっ」とティッシュを出せると印象がとても良くなります。他にもトイレでお客さんとすれ違った時にハンカチで手を拭くのか、スーツの裾でぺっぺっと拭くのかでは印象がかなり違いますよね。

なのでハンカチを持っていると「手を拭く意識」だけでなく、「見られている意識」も身につくので自然と印象も良くなるわけです。

いきなり突撃は自殺行為!?まずは準備から

さて、以上の4つのことを実践すれば見た目やふるまいはもちろん変わります。でもそれ以上にあなたの「相手を気遣う」という意識が変わるはず。細かい所に意識が回るようになったあなたは、きっと相手からの印象も良くなることでしょう。

そこでもう一つだけアドバイスをさせて下さい。それは…

客先に訪問する時に、いきなり突撃しないで下さい!

相手のオフィスに入る前に、必ずトイレに行って鏡をチェックすることを習慣づけましょう。その際に、上記のポイントだけでなくこんなこともチェックしてください。

- ・肩にフケがついてないかな?
- ・歯に青のりがついてないよなあ?
- ・鼻毛も出てないかな?

鼻毛なんて出てようものならお客さんは、呼吸の度にそよぐあなたの鼻毛が気になって、あなたの話なんて全く入ってこなくなりますからね笑

そして最後に、名刺入れから予め1枚出して名刺入れに挟んでしまっておく。そうすれば名刺交換する時にまごまごせずに、相手に渡すことができるのでそこもスマートな印象をプラスすることが出来ます。