

実務家にも求められる セールスマナー

坪田まり子 LEC専任講師

text by Tsubota Mariko



いよいよこのシリーズの最終回です。これまで実務で活かせるセールスマナーのポイントについてお話しして参りましたが、今日は少し趣向を変えて“夜のマナー”についてお話ししてみます。意味深なタイトルですが、中身は極めて真面目にお話するつもりです。

皆様はお立场上、接待をするまたは受ける機会があると思います。このご時世ですから、以前ほど頻繁ではなくなったとしても、ビジネスをうまく進める意味では必要となる場合があるでしょう。この数少ない、いわば貴重な時間を最大限活用するために、接待時のマナーを心がけておくことが必要です。特に夜の接待の場合は、普段仕事場では見られない人柄を観察することが出来ます。ということは、あなたも観察されているわけです。思わぬ収穫を得ることができるのか、それとも醜態だけをさらけ出してせ

くの顧客を逃してしまうのか、それはあなた次第なのです。“チャンスをもにす”のために “もまず、これから述べる4つの接待の心構えをしっかり持ちましょう。遊びではなく仕事である、誠意をもって接する、互いの緊張感を解きほぐすように心がける、その場に相応しい相手が興味を持ってくれるような話を提供すること、です。ここで大切なことは、主体は自分ではなく相手であるということをお忘れなく。

次に二次会の留意点を述べます。一時ほどブームではないにしても、カラオケが二次会に使われることがあるでしょう。ここでも注意事項は4つ。相手が歌っている時は席を立たない、相手が歌っている時に選曲に夢中にならない、2曲以上マイクを独占しない、接待する側であれば、相手の持ち歌の傾向をいち早くつかんで相手の持ち歌は避ける

こと。どうですか？この全てがご自分に当てはまる方も少なくないはずですよ。そして最後に重要なことは、上手に切り上げることです。後味のよい接待は、その後の人間関係、仕事関係に必ずプラスに作用してくるはずですよ。従って、相手の帰宅時間を考慮してあまり遅くまで引き止めないことをお忘れなく。

さて、今回の全5回シリーズはいかがでしたか。このシリーズを通して、私が一番申し上げたかったことは、どんなに知識がある実務家でも、その人柄を相手から好ましく思われなければ、顧客の拡大は難しいということです。どうか、実務・知識面のさらなる向上に加え、日頃から、ご自身のブラッシュアップを心がけて頂けましたら幸いです。読者の皆様の益々のご発展を心より祈念しております。

「法律文化」では読者の皆様のご意見・ご感想をお待ちしております。

今後の誌面作りの参考とさせていただきます。発送に関するご連絡も、右記のE-Mailアドレスまでお願いいたします。

h-bunka@lec-jp.com

編◆集◆後◆記

ITの発展で容易に様々な情報が手に入るようになったが、それと同時に、自分の個人情報管理も真剣に考えないとなくなってきたと思う。つい最近まで迷惑メールがひどかった。また、今だにセールスの電話、DM等よくくるが、どこで知ったのか不思議だ。今はあまり大事には至っていないが、これからますます自己防衛が迫られる気がする。(華)

私は個人情報の漏洩に関しては、かなり無防備なほう。毎日のように、身に覚えのないところからDMが舞い込みます。いまのところ大きな害はないのですが、住基ネットの稼働などで個人情報が話題になり(私の住む自治体は住基ネットには参加していないけれど)、もう少し自分の情報に自覚的になるべきなのだろうな、と反省しました。(ま)

ごくたまにだが、見ず知らずの人から勧誘の電話などがかかってくる。そのような時「私の情報はどのように流れているんだろう?」と心配になる。自分の情報は自分で管理したい。そのために日頃から情報管理に敏感になろう。(M)

法律文化 2002年(平成14年)11月号

2002年10月1日発行
第14巻第11号通巻221号
定価500円(税込)

発行人 反町勝夫

発行所 株式会社 東京リーガルマインド

〒105-6236 東京都港区愛宕2-5-1
電話：03-5733-7001(代表)