

SMI部門 ライセンスシー世界大賞(下)

目的と手段(セールス・パースンに訪れる罠) Ver.2

サクセス・マネジメント新潟代表取締役 丸山敏幸

このプログラムに巡り合えたのもチャンスですし、またこのプログラムの販売を志したのも、私たちにとつて大きなチャンスだったと思うのです。そのチャンスを目先の甘い罠にはまって捨ててしまうのは、あまりにももったいないと思えて仕方ありません。このチャンスを最大限に生かすのも私たちの能力ですが、かかる罠から逃れることも能力だと思っております。

今日、知り合えた世界の友人、そして同じ志をもつ友人が、いつまでも罠にはまることなく活躍できたらどんなに素晴らしいだろうという思いから、この話をさせていただいているのです。

目標設定、アフターメシヨン、ビジュアライゼーション、そして間を置いた反復は、私たちが能力を開発し、目標を達成するための方法・手段として必要なことであり、商品の中の1項目だけではないのです。多くのセールス・パースンは、とかく人にはこの必要性をセールスや商品説明の中で熱っぽく語っても、自身自身がこの方法を使い、成果



を上げる方向に目や心が向いていないような気がします。

自分自身がアフターメシヨンと反復の達人となつて、この方法から多くの利益を上げ、そしてその成果を出すという目標を達成していたなら、人びとは必然的にこの方法を認めてくれると思うのです。プロダクト・オブ・プロダクトというところです。

以前はよく、「なぜおたくはプログラムが売れるのですか?」と聞かれました。「どんな方法で、どうやって売っているのですか?」と、方法論を尋ねられるのです。その時、私はいつもこう答えるようにしていました。

「私の方法は、私の状況にあつて必要な手段です。もし私の方法をあなたが同じようにしようとする、間違いが起きかねません! なぜなら、あなたの状況は私とは違うのです。ですから、プログラムの販売に対する考え方はお伝えいたしますから、この考え方を、自分自身の販売に生かしてみてください」と。

プログラムを売るための私の方法・手段をお話ししますと、考え方を無視して、あなたは方法・手段を行なうことを目的としてしまうでしょう。そこから間違いが起き、売りづらくなるのが予想されます。ですから、私たちが

プログラムの販売を通じて得てきた考え方・心構えを話すことにしています。

考え方・心構えが分かり、プログラムを売るといふ目的がはつきりすれば、その人は手段を自分で必然的に、最善の方法で得ていき、そして、その状況に一番合ったセールス活動ができ、クロージングへともつていき、クライアングトをふやしていくことになると思っています。

そして思います。セールス活動にバイパスはないのだと。1つひとつのハードルを越えていくこと、それしかない。だからこそ、SMIセールスはエキサイティングな素晴らしい仕事なのだと思っております。

□ □ □
そしていま、このことを皆様の前で話している私は、実はもう1人の私にいつか聞かせているのです。「丸山よ、罠にはまるなよ!」と。

今後、私自身にいろいろと、罠や問題が起きてくると思いますが、起きたことを必然必要に訪れたことと思ひ、率直にその問題のドアの前に、面と向かつて受け入れていきたいと思っております。

不本意ながら昨年は、450本しか売ることができませんでした。それしか売ることができなかつたというドアの前に立ち、そして私は、このビジネスの「キッカケ」として、再度、新たにリクルート活動に挑戦したいと思っております。

ひとりでも多くの人たちが、このSMIプログラムにふれ、使うことができるよう、

キッカケづくりをするキッカケマンのエキスパートとして、がんばっていきたくと思っています。そして、その評価は必ず公平に、社会が、世間がしてくれると信じております。

最後に、いまここに世界から多くの人びとが集まり、このコンベンションから何かを得にきているのだと思ひます。ある人は称賛を得に、ある人はアイデアを得に、またある人は気づきを得に。人それぞれ目的をもって、コンベンション会場に集まつたわけですが、このコンベンションに参加してしまうと、手段であるコンベンション参加を達成したことに安心してしまひ、この大きなスケジュールの流れの中に流されて、自分の目標を見失いがちです。コンベンション参加が目的ではないのです。

目的は、自分が得たいものを得ること。そのための手段がコンベンションの参加であり、アメリカ訪問なのだと思ひます。私たちが1人ひとり、必ず目標を達成し、強く、高いモチベーションを自分自身のなかに育てて、会場を後にされますことを願っています。

そして、私自身もこのことを自分自身にいい聞かせ、このスピーチのチャンスを今一度、700本、800本と売れ、1000本を狙えるエージェンシーづくりに、そしてリクルート活動の強化による復活を誓って、クロージングさせていただきます。

ありがとうございます。