



幸福な営業マン

長尾 一洋 著

ダイヤモンド社 B6判 222頁

定価 1,523円 (税込)

この書籍のタイトルは「幸福な営業マン」であり、営業マンとしての生き方の書籍である。

第1章の「営業マンの幸せとは」では、営業マンの現状について営業マンの態度、業務内容、取り扱い、売り上げ評価などの状況について述べている。幸せの感じ方、営業マンが行わなければならないことも述べている。

第2章の「幸せになるための条件」では、営業マンのみならず人が幸せになることについて計画・実行・検査・対応、つまり幸せに向けてのPDCAについて述べている。人生目標設定シートとライフカレンダーを用いた自分の方向付けの説明をしている。また、目標設定能力と自己発動能力の2つの能力についても述べている。これらに加えて、幸せを求める態度、それに向けた努力のこともまとめている。

第3章の「幸せは歩いてこない」ではどのようなすればよいかの目標、問題意識の持ち方、相手への対応、これらの考え方、ITの利用方法、営業の進め方、顧客への対応について、新しい具体策を含めて述べている。目標に向かっての進み方、考え方、営業業務の進め方についても説明している。

第4章の「幸せが長く続かない時」では、今まで述べてきたことが実際にうまくいかない、そんな時の考え方、評価、努力の方法などについて述べている。対応として原因の把握、評価の受け方、時間の使い方などについても述べている。

第5章の「営業マンの至福の人生」では、方法が成果を挙げられた至福の時の状態を説明している。このときの顧客への対応方法、自分の能力が高められた状態などを説明している。

この書籍は、教育的な意味での目標設定と自己発動の2つのポイントを提案している。

各章はいくつかのサブタイトルに分かれており、そのタイトルごとの説明があり、読み手にとって読みやすい組み立てとなっている。

読者は営業を業務とする人を対象としているが、営業だけでなく、営業の教育者、営業に関連する人、またすべての社員を対象としているともいえる。さらには、すべての人への生き方を教えているともいえる、つまり人生の生き方についての参考となるものでもある。



評・菅麻 悦三
(東京支部)