

Rotary 

Since 1962 RI第2780地区 第6グループ

大和ロータリークラブ 週報

Yamato Rotary Club Weekly

<http://www.yamato-rc.org/>

国際ロータリーテーマ

イマジン
ロータリー**【大和ロータリークラブ活動方針：つながろう やさしい未来のために】**

例会場 / 北京飯店 4F : 会 長 / 吉岡 善一 幹 事 / 相原 聰
 例会日 / 毎週火曜日12時30分～13時30分 : 会長エレクト / 森川 良三 副幹事 / 細川 康治
 事務局 / 大和商工会議所内 TEL046-263-7926 : 事務局 e-mail / jimukyoku@yamato-rc.org

第2817回 2023年4月25日(火)

司 会 / 武田 茂 君

齊 唱 / 「奉仕の理想」 S. L. / 植松 朗代 君

ゲスト / 奥田 理恵 様

ビジター / なし

**会長の時間****吉岡 善一 会長****本日のテーマ:「RYLA研修会・財団寄付・定款変更について」**

・地区で、RYLA研修会を予定しています。将来のリーダーを育成するための研修会です。ご家族またはお知り合い等で35才までの方を推薦よろしくお願ひします。過去に出席した方からは、たいへん有意義な研修だったと聞いております。

・財団寄付についてのお願いです。

少額でもいいので、できるだけ多くの方からの寄付をお願いいたします。

ジャイタさん等の奨学生を送り出せるのは、皆さんの財団寄付が財源のすべてです。また、財団寄付額が少ないと、地区補助金をいただくことができなくなる可能性があります。

確定申告で税額控除の対象となります。ぜひご協力よろしくお願ひします。

・4月4日に配布しました大和ロータリークラブの定款および細則の変更に関して、お渡しした変更内容に賛成いただきありがとうございました。別途、変更後の定款および細則を全員に配布いたします。

**幹事報告****相原 聰 幹事**

【報告】★来週、5月2日は、取止め例会です。

★5月23日(火)は花巻RC表敬訪問されます。

北京飯店で18時30分から夜間例会となります。お昼の例会はございません。

【ポスティング】★次第 ★週報 ★第10回理事会議事録

【回覧】★ライラ研修会のご案内

★いこま時計店様より、ロータリーカタログ



【卓 話:奥田 理恵 様】

「テクニックゼロで訪問販売で8,000万円 売り上げたひ♡み♡つ」



私は、石川県金沢に単身赴任して、実家は滋賀県です。子供の頃は、消極的で、友達もいないですし、学生時代の写真は1枚もありません。自分から友達を作るのをやめていた感じです。もう何をとっても、本当に自信がありませんでした。そこで、このままじゃあかんと思って、大嫌いな営業を「ダメだったら諦めよう」という思いでスタートしました。そうすると、良かったのか、自分に合っていたのか分かりませんが、1日目で成績を出すことができました。しかも、たまたまではなく、ずっと出すことができました。やっと自信が付き、そこから自信が確信に変わり、「いけるな」と思いました。と言うのも、2年目には8,000万円という数字を出すことができたからです。トップを維持するのは大変ですが、この維持してきた秘訣を今日はお伝えします。

私の今までの訪問販売の実績は、今年で3年目ですが、ずっとトップを維持しています。最高売り上げ1ヶ月間で1,300万円。そして、毎月の平均が20件以上のお申し込み。その中で、これまで1日最高9件、1ヶ月最高62件、最長24日間連続お申し込みという実績があります。

ここからが本題です。『なぜ、私が飛び込み営業でトップを維持できているのか』ここを3つお伝えします。

私は、この3つを大切にしています。

私も営業マンとして学びに行くことはたくさんあります。セミナーもたくさん行きました。その中で、この素直に実践というところは、教えられたことをインプットだけではなくてアウトプットをする。それを必ず毎回やっていました。悩まず即行動、これ私に合うのかなとか、これはできないとか、これは人だからできているのではないかと考えずにやる、行動する。ここが一番大事にしているところです。やり続けるというところは、私が3つ今までずっとやり続けていることがあります。まず1つ目は、笑顔で挨拶。常識ですが、できていない営業マンは多く、会社の仲間も言っているのですが、実際はできていないです。



素直に実践

悩まず即行動

やり続ける



もう基本の基本だと思っています。そこができていないかいないかで、その入り口が閉ざされるか開くか、かなり変わってきます。そして2つ目、相手の目を見て話す。これも小さい頃から親、学校の先生に、言われてきていることだと思います。そして3つ目、相づち、頷く。目の前の人の話をちゃんと聞いてるよと頷くだけで、安心感を与える仕草になるので、これはかなり意識しています。

このことからわかるように、私は特別なことは何もしないですし、特別なトークも何一つ言っていないです。私がやってきたことは、どの本にも載っているようなこと。ただ、知っているのとできている、ここが大きな違いです。皆さん、学びは、ものすごく行かれます。私の仲間も学びにも行っている方はいますし、営業の本を読んでいる人もたくさんいます。ただ、その営業の本は、実はどの本を読んでもほとんど言っていることは一緒です。皆さん、学んでできているつもりになっているだけで、実際はできていないだけです。

そこを意識するかしないかで、結果も大きく変わります。8割9割の人は、知っている内容です。今、お話したことも、「知ってる、何か読んだことある、聞いた聞いた」と思っている方はたくさんいらっしゃると思います。ですが、実際ちゃんとできていますか？ほとんどの人は、本当にやっていないだけです。私は、無意識レベルで初めからできていたので、入社の日から結果を出せました。でも、子供の頃は消極的で、お母さんの後ろに隠れながら覗き込んで、自分から率先して積極的に行動するわけでもなく、人見知りも激しかったです。学生の頃は、ほとんど友達もいませんでした。子供の頃は、素直で、どういう風にして表現したらいいかわからなかったですし、どういう風に人と付き合ったらいいのかもわからなかった。でも、嫌な人とは付き合いたくないという自分の感覚もあったので、もう付き合うのはやめようと友達と距離を置いていたこともあり、人を避ける人になりました。

ここがポイントです。自分のことを理解する、そして自分を知る。これは大事で、私も初めそうでしたが、皆さん見たくないものに蓋をします。自分のことを知りたくないからです。認めたくないというのもあると思います。だから、私は毎日トレーニングをしています。例えば、家族やプライベートでも、話し方に気をつけたり、笑顔で挨拶しています。仲間とロープレもします。そして、お客様と会った時、ピンポンからクローズングまでのほんの30分間ですが、ボイスレコーダーに録って聞き直します。それを何回もやって、自分なりに研究もしてきています。ここで、どちらの性格に感情が動くか、心地良いかをチェックしてみてください。

おそらくほとんどの人が「○」の方だと思います。ただ、両方持ってないと私の仕事はできません。いきなり、全く知らないお家にピンポンに行くわけです。そこで、人に嫌われるかもしれないって思っていたら、ピンポンなんて押せないですよね。嫌われてもいいっていう気持ちがないといけません。赤っ恥をかかかもしれない。鈍感で無神経も、同じです。何も考えないで、勢いで行かないと足が止まってしまいます。皆さんも両方持っていると思いますが、どうしても右側は見たくないのではないのでしょうか？

イメージと感情がどちらに動くか丸をつけてみましょう

	快感? or 不快?	快感? or 不快?
・真面目な性格	・快感 ○	・不快
・誉められる	・快感 ○	・不快
・人に好かれる	・快感 ○	・不快
・優秀だと思われる	・快感 ○	・不快
・誠実な責任感	・快感 ○	・不快
・細かく神経質	・快感 ○	・不快
・礼儀正しい	・快感 ○	・不快
・非常識な性格	・快感	・不快 ○
・赤っ恥をかか	・快感	・不快 ○
・人に嫌われる	・快感	・不快 ○
・バカだと思われる	・快感	・不快 ○
・無責任で自由	・快感	・不快 ○
・鈍感で無神経	・快感	・不快 ○
・馴れ馴れしい	・快感	・不快 ○

飛び込み営業は、営業の中でもめっちゃくちゃ難しいと言われます。私はあえて飛び込み営業を選んでいるわけですが、この両方の使い分けがちゃんとできているから、飛び込み営業でも成功しているという確信があります。無意識レベルから、さらに意識することによって、さらに営業の精度が上がっています。私が売れる理由としては、とりあえずやる。できない言い訳はしない。試行錯誤してやり続ける。もうダメだったら、次どういう風にしていったらいいのかな、というのを考えてやり続ける。ポイントが、素直に「考動」し続ける。行うの行動ではなくて、考えて動くの「考動」。常に考えることが重要です。

最後に、私がしている飛び込み営業についてお話します。

私は、石川県金沢市の田舎のエリアで活動しています。自然災害の場合、火災保険を使って、家の修繕ができるのですが、その保証内容を知らない方が多いです。保険会社さんから、自然災害で家が傷んだら、保険を使って直せますよとは言わないです。全て自己責任です。でも、ちゃんと証券には書いてあります。ただ、3年という期限が過ぎると、もう保険を使った修繕はできません。

保険に入っているにもかかわらず知らない方が多いので、その保険を使って、家の修繕をする建築会社の一営業マンとして働いています。

保険がおりの金額の中でしか修繕はすることはないので、保険がおりなかったら工事しません。つまり、自己負担ゼロを約束した営業になります。なので、比較的商品自体も売りやすく、納得していただけますし、Win-Winです。これが、私がお仕事大好きで、自信持って飛び込みにもいける理由です。

Facebookでは、「野田さくら」という名前で活動しています。Noセールスコンサルタントとして売上げを上げるためのセミナーをやっているのでも、興味がある方はFacebookで検索してみてください。今日はこのような素敵な場に呼んでくださってありがとうございました。

【本日の写真トピックス】



親睦委員会 松川健治会員
♪歓迎会の場所の確認♪

SAA
武田茂会員

ソングリーダー
植松朗代会員

石井会員 お誕生日おめでとうございます♪

スマイルBOX

本日 ¥18,000

累計 ¥442,273

- ◆会長 吉岡善一会員／皆様、こんにちは。本日は、わざわざ金沢からお越しいただきました奥田さんの卓話です。ぜひ、素晴らしいセールスのヒントをお聞きください。
- ◆小金澤和夫会員／山田さん、市会議員当選おめでとうございます。今後のご活躍をお祈りします。
- ◆武田茂会員／山田さん、良かったね～。おめでとうございます。
- ◆増正之会員／4月23日(日)地区研修協議会に参加された方お疲れ様でした。
- ◆富岡弘文会員／先週は厚木県央RCの25周年記念例会、地区大会慰労会に出席。地区研修協議会に参加の皆様、お疲れ様でした。学びを活かしたいものです。一方で、多くのクラブ表彰に大和が全くの対象外なのは残念です。
- ◆石井規子会員／今日はお誕生日お祝いありがとうございます。とうとう死んだ母の年を越えました。
- ◆山田己智恵会員／先日行われた市議会議員選挙で、ロータリークラブの仲間の皆様からも真心のご支援をいただき、無事に当選させていただきました。様々に応援、本当にありがとうございました。ロータリアンの誇りを胸にがんばります。
- ◆植松朗代会員／奥田様、本日はお越しいただき、ありがとうございます。卓話、楽しみにしております。



スマイルボックス

細川 会員

今後の情報	日付	時間	回数	プログラム
	5月16日(火)	12:30	2819	卓話「台北七星RC訪問記」
	5月23日(火)	18:30	2820	夜間例会
	5月30日(火)	12:30	2821	卓話「次年度の方針について」
	6月6日(火)	12:30	2822	卓話 伊藤彦二会員

例会日	会員数	回	出席	出席%	欠席	欠席者名
4月 18日	36(5)	前々回	28	79.41	7	中戸川・本田・山田・丸茂・塚田・桑原・鳥飼
4月 25日	36(5)	前回	29	82.86	6	中戸川・丸茂・塚田・桑原・谷田・鳥飼
5月 9日	36(5)	本日				