Vol.168 2016 2月

社長のひとりごと【住宅】

日本一の高額商品を売る『住宅営業マン』

アサヒグローバル株式会社 代表取締役
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役
文／久保川議道 Yoshimichi Kubokawa

全ての「社長のひとりごと」がWEBで読める!
『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新!!

くぼかわよしみち.com 検索

ホームページ
- asahigloval.co.jp
- gloval-mie.co.jp
- super-chintai.com
- agg-hd.co.jp
- goldtrust.co.jp
- goldage.co.jp
- kubokawayoshimichi.com

一生で一番高い買い物は…(?)『車』ではありません。『住宅』ですね。車は高くても300万円・500万円ですが、住宅は安くても1,600万円、高いと5,000万円。土地付の建売りで2,800万円~3,800万円。土地を買っての注文住宅ですと3,000万円~5,000万円ですから『日本一の高額商品』は間違いなく『住宅』となります。

そして車は買い替えられますが、住宅は一度買ってしまうと買い替えはできませんね。一言で言って一生で最高額の買い物で、一生で一度の買い物となります。家を買うということは生命保険担保(団体信用生命保険)の命がけの『選択と決断と実行』なのです。

はい、そこに登場するのが『住宅営業マン』ですね。この人達はお客様の命がけの買い物のお世話をするのですが、日本一高い商品を販売するのですから『並の人間』では絶対にできない仕事となります。『並の人間ではない』とは、東大を卒業しないとできません、という意味ではありません。アサヒグローバルには今現在56人の営業マンがいますが、東大の卒業生は一人もいませんね。それでも新入社員を除く営業マン一人当りは年間10棟の契約ですから、なかなか良い成績です。そして今年は470棟のご契約をいただく予定です。

では営業マンにはどんな『能力や才能』が求められるのでしょうか…(?)それは①『信頼』です。この人に任せても大丈夫と思っていただかないと住宅は売れません。そしてそれは『並の信頼』では駄目ですね。お客様は命がけなんですから、営業マンの方も命がけで信頼に応えるべきです。少しでも命がけの真剣さから逃げる態度があれば、住宅営業マンは『失格』です。その人は住宅販売の仕事を辞めるべきですね。そして並の人間でもできる普通の仕事に変わればいいのです。

②次に『知識と経験』が求められます。命がけのお客様は最新の住宅雑誌をよく読んで、他社の住宅展示場をたくさん見学して、ホームページで何もかも調べてから『アサヒグローバル』の展示場へご来店されます。そして営業マンがご挨拶とご説明をするのですが、この時に必ずお客様は、ご自分の知っていることを知らない顔をして、3つの質問を営業マンにするのです。そして2つ以上答えられない営業マンだと『失格』となります。しかし1つだけ知らない事があっても、その営業マンが謙虚な態度で反省して、これからもっと勉強いたします。と宣言すればお客様は逆に好印象となりますが、2つ以上答えられないとお客様はお帰りになりますね。ですから住宅営業マンは『並の勉強』ではなく『必死の勉強』が必要です。

③次に売れる営業マンには『夢』があって『明るさ』があって『華』がありますね。住宅のトップ営業はみんな『かっこいい』のです。『顔は並』でもいいのですが『性格が並』ではトップ営業は失格です。トップ営業と言われる人は『個性が強く』『元気があって』全員『明るい性格』なのです。陰気臭くて元気のない人から『命がけの住宅』を誰も買いませんよね。住宅を買う人は『一生で一番大きな悩みを持っているのです』。そのご苦労や苦しみや悩みを解決するのが住宅営業マンの仕事であって『家を売る』ことが仕事ではないのですね。私はそうやって教育して営業マンを育てています。

と言うことで住宅営業マンは『並の人間』ではできませんというお話しですが、しかしだから『素晴らしい仕事』で『全社員のあこがれの仕事』だと私は考えています。一人でも多くの住宅営業マンがこの『信頼』と『知識』と『明るさ』に挑戦していただいて、一人でも多くのお客様の『住宅の夢』を実現してもらうことを願います。