

# 大風量

我が家家のドライヤーが壊れたので  
新しい購入することに。

事前にネットで売れる前のドライヤーをチェック  
すると大風量のドライヤーが今は人気のようだ。  
後日、妻と家電屋さんへ。ドライヤーコーナーで  
私はまるで店員のように今流行のドライヤーを  
勧めた。

妻「どうして大風量なん?」

私「ドライヤーすぐに乾くし…早いよ!」

妻「そんなに急ぐことないし…旧式のドライヤーがいいわ」

私「どうなん…」使うのはほとんど妻なので…

石巻が妻は時間優先の人ではない。

時代の先を行っている人かもしれない。

リニアモーターカーの開通が遅れるニュースがあつたが、開通するころはとのスピードは必要ない時代になるのかを…

今は新幹線でもネットが繋がり仕事ができ、  
さらに移動しなくてもリモートで人に会えて  
仕事が出来る時代に、もはやさらに速く  
移動する必要はなくなるようにも思ひます。  
スピード、短時間という概念は今の時代が  
ピークで今後は変わっていくのかと  
頭をよぎりました。

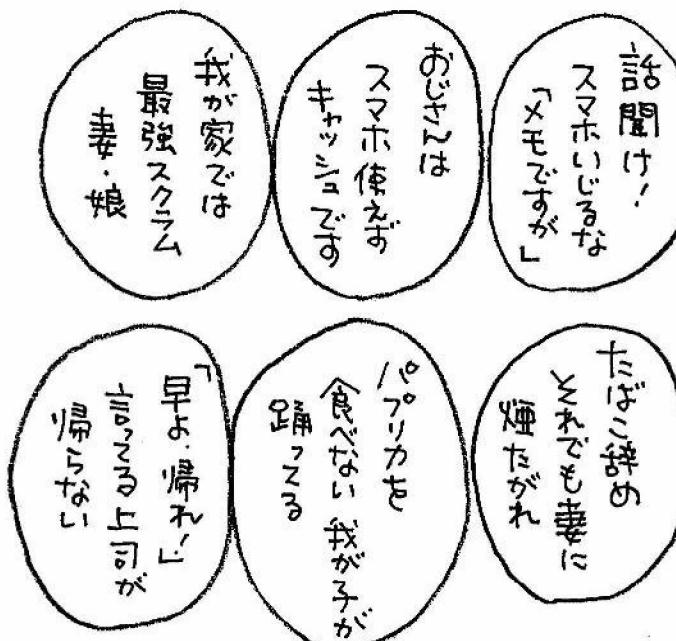


作者：鳥越 介順

街いつしょに保険選びましょうオフィス鳥越

## 笑って元気!元気!! サラリーマン川柳

— 第一生命さんありがとう —



## 営業現場の最前線

今！一番支持される営業スタイルは

お客様にとって **負担が少ない** を優先に  
考えあげることのようです。例をあげてみると  
**負担が少ない**

### ・短時間

- ・パッと行ってすぐとの場で
- ・会わなくとも…郵送、LINE、メール
- ・商談は必要なことだけ淡々と（適度なミニトーション）
- ・気をつかわなくて済む 繁張がない
- ・資料は数枚で分かりやすく考えなくて済む
- ・売り込みもない、断りやすい
- ・話はしっかり聴いてもらえる（一方的にしゃべられない）
- ・営業マンの声は大きすぎず 元気すぎず さわやかに

もちろんお客様の性格にもよりますが  
このような方向を望まれている人が増えているのが  
現実です。

そんな人はネットで購入すれば…とも思いますが、  
商品の中には説明を聞いてしっかり納得して  
購入したいという欲求があるのも実際です。  
私もそこにはっきりご対応できる営業マンにな  
りたいと思います。