

元広告代理店、現場叩き上げ営業マンが伝授！
あなたの市場価値を、めっちゃアップさせる
5年目からの営業マン・現場必勝マニュアル



第三章：人脈構築力



元広告代理店、現場叩き上げ営業マン

エサキヨシノリ

あなたの市場価値をあげたい、営業担当さまへ

例えば、

職歴5年目を迎えた20代後半の営業マンが

「もう一段上のレベルを目指すには・・・どうしたらいいんやろ？」と自問したとします。

近頃、営業成績は横ばい。

仕事上の責任やプレッシャーは徐々に重く。
転職できる力があるか疑問。

そんな不安が募り始める時期を「**5年目の壁**」
と呼ぶならば、

その壁を越えるためには、やはり「あなたの営業としての市場価値をあげる」しかないようです。

どの会社に行っても通用する！感謝される市場価値の高い営業マンになるために努力したいというあなたにだけ、

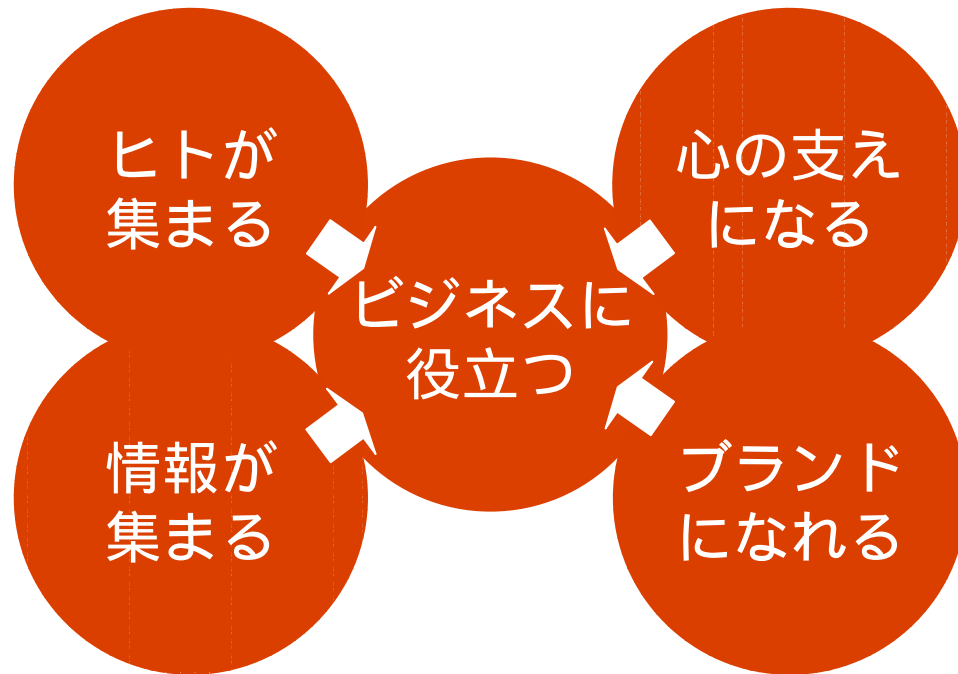
その方法をエサキ流でお教えします。

【 恒例の質問です 】

営業マンのあなたは、
どんな時に人脈って必要だなあと思いますか？



【 人脈を構築すると営業面で得をする理由 】



【 人脈構築のエサキ流5カ条 】

第一条：人脈は質を問う

第二条：必要な人脈を知る

第三条：内の人脈から大事にする

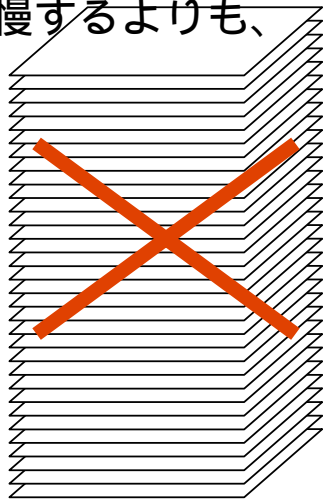
第四条：出会いの場では自分を伝え

第五条：継続は相手を儲けさせる

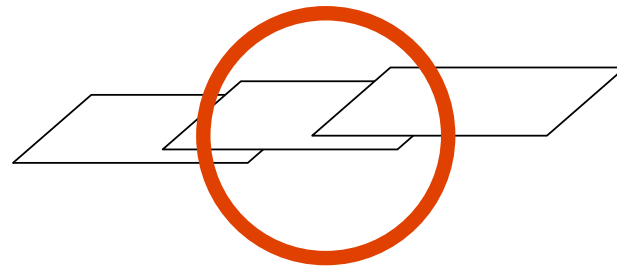
【 第一条：人脈は質を問う 】

人脈は広く人と知り合うという事ではなく、仕事面でいざと言う時に助け合える**質の関係性**創りなのである。

名刺の高層ビルを建て、入居者の繋がりもなく、その高さを自慢するよりも、



お互い助け合える三軒長屋の絆をありがたく思える方が良い。



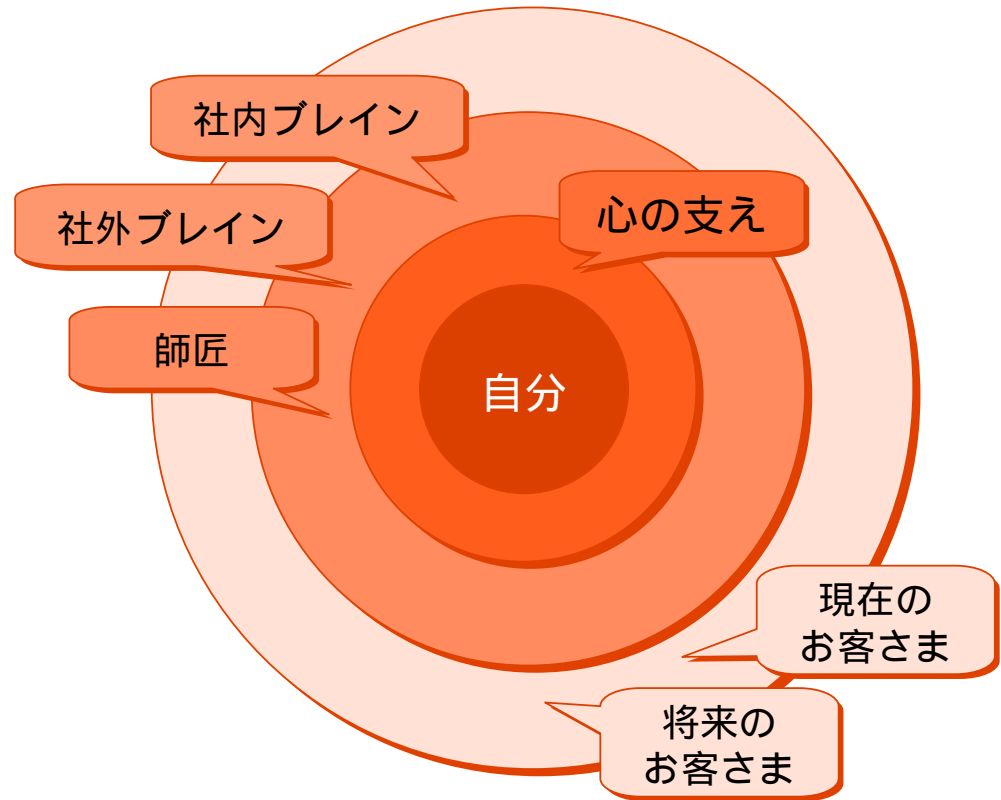
【 第二条：必要な人脈を知る 】

そのためには、どんな人脈が自分にとって必要かを知り、効率的な人脈創りを行う必要がある。

心の支え

力の支え

報酬の支え

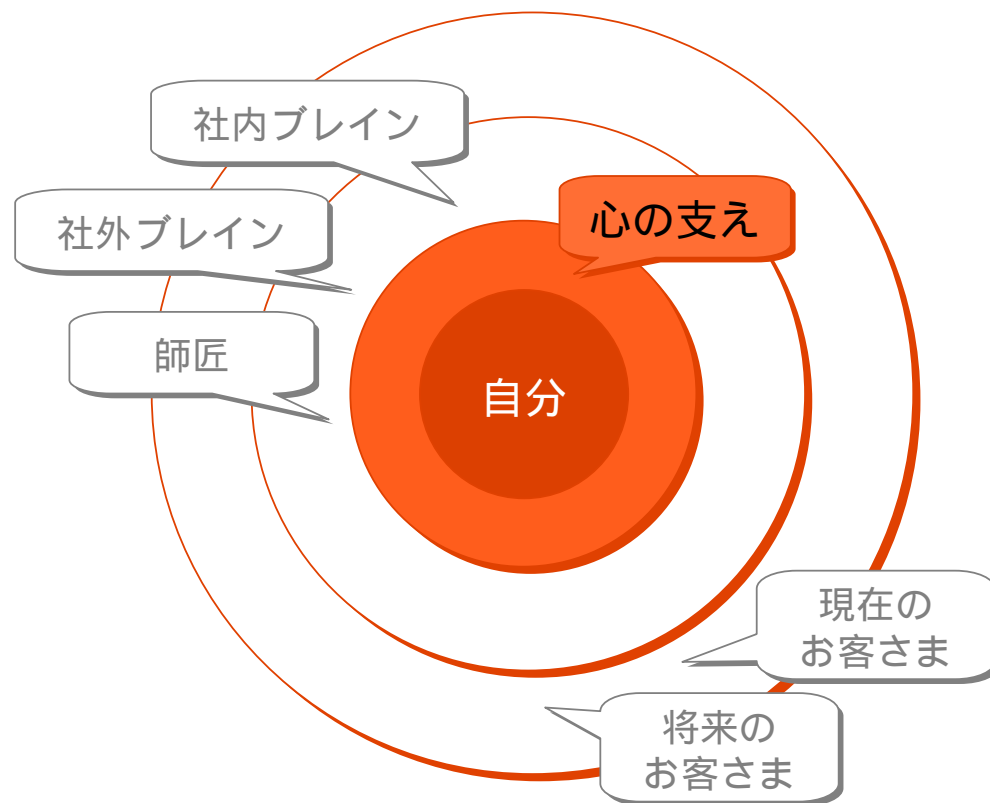


【 第二条：必要な人脈を知る 】

心の支え

自分にとって最も近い人脈です。あなたがイケイケの時、仕事でミスをおかし落ち込んでいる時、無償の愛情であなたの心の支えになってくれる大切な人々です。

両親
奥さま、旦那さま
お子さま
彼女、彼氏
親友



【 第二条：必要な人脈を知る 】

力の支え

あなたの営業力を直接的/間接的に支え、向上させてくれる人脈。情報、技術、方向性の源として力になってくれる大切な人々です。

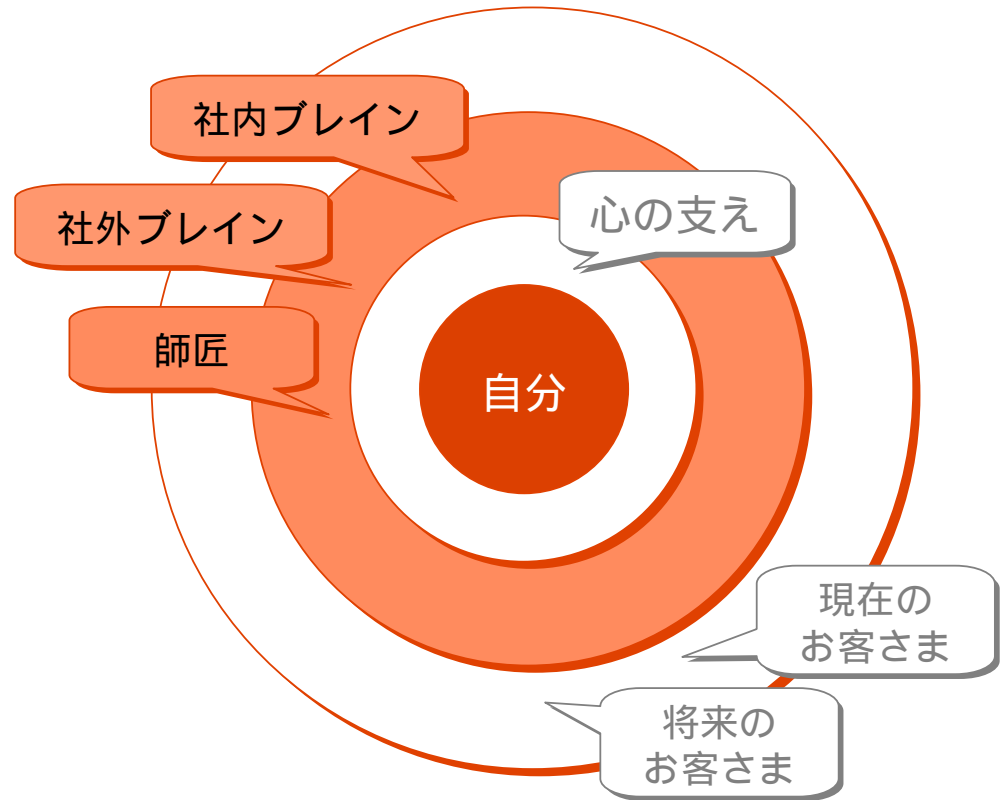
上司/社内スタッフ

社外スタッフ

社外の頼れる知人

(弁護士/税理士/経営コンサルタントなど)

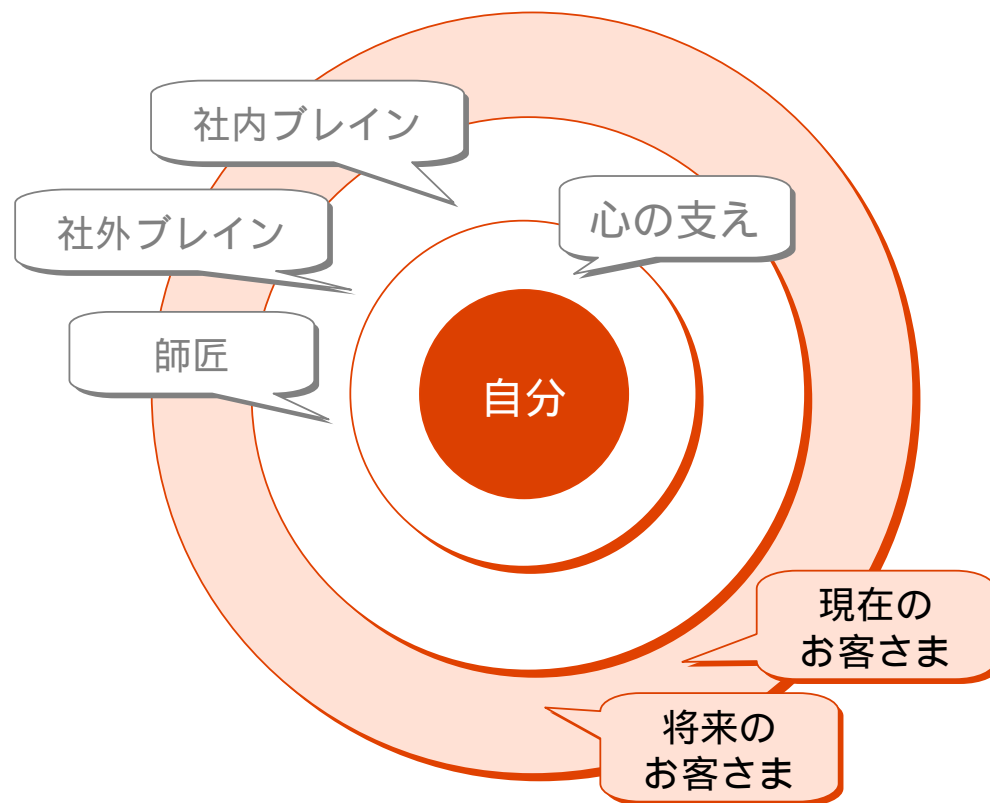
師匠



【 第二条：必要な人脈を知る 】

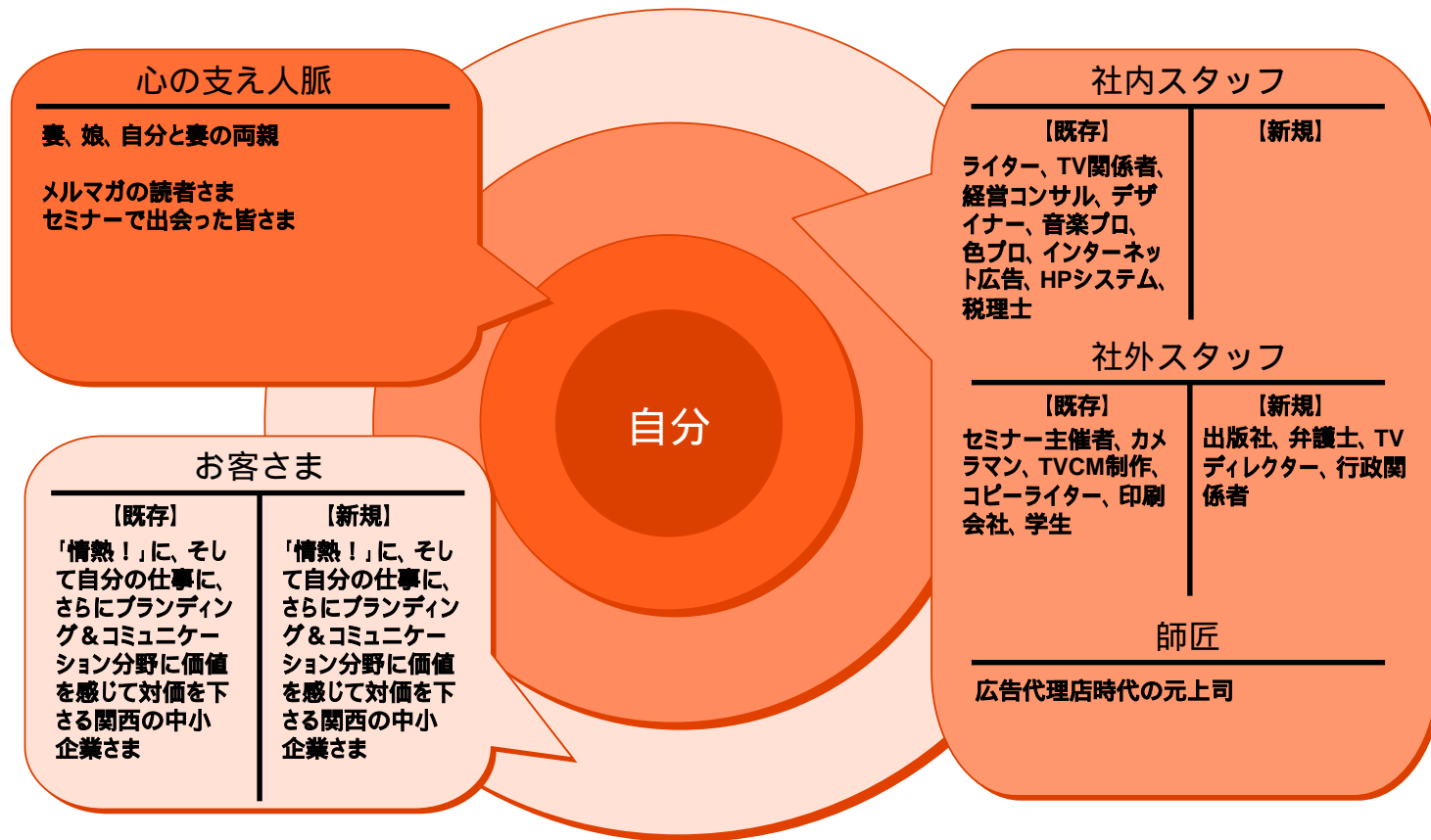
報酬の支え

あなたの営業力に対し、感謝の気持ちをもって金銭や次の仕事に役立つ情報や人をくださるお客さまも大切な人脈です。お互い会社としての関係ではなく能力を必要とし合うパートナーとしての関係創りが大切です。



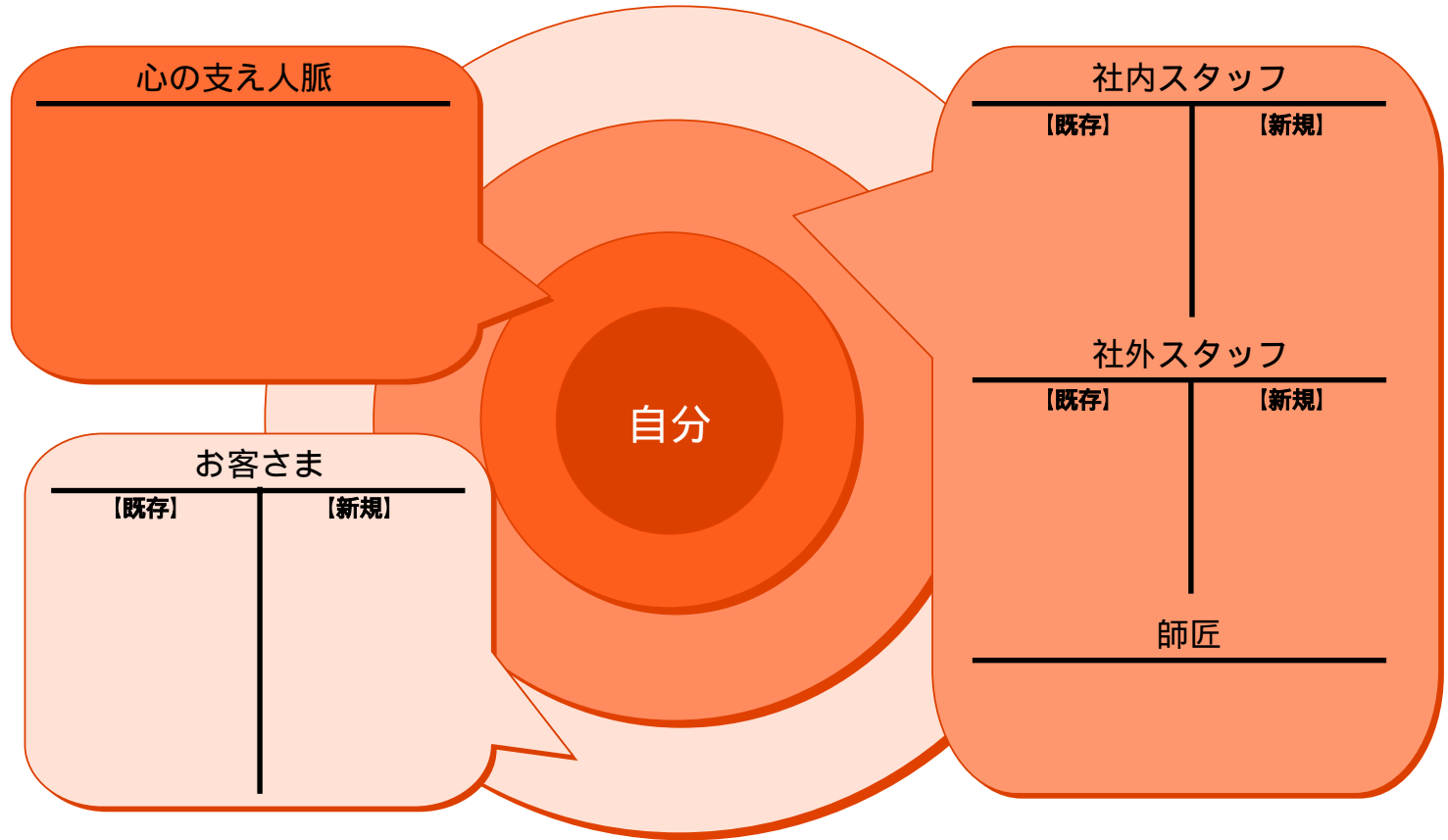
人脈構築のエサキ流5カ条

【 エサキにとっての必要な人脈 】



人脈構築のエサキ流5カ条

【 あなたにとっての必要な人脈 】

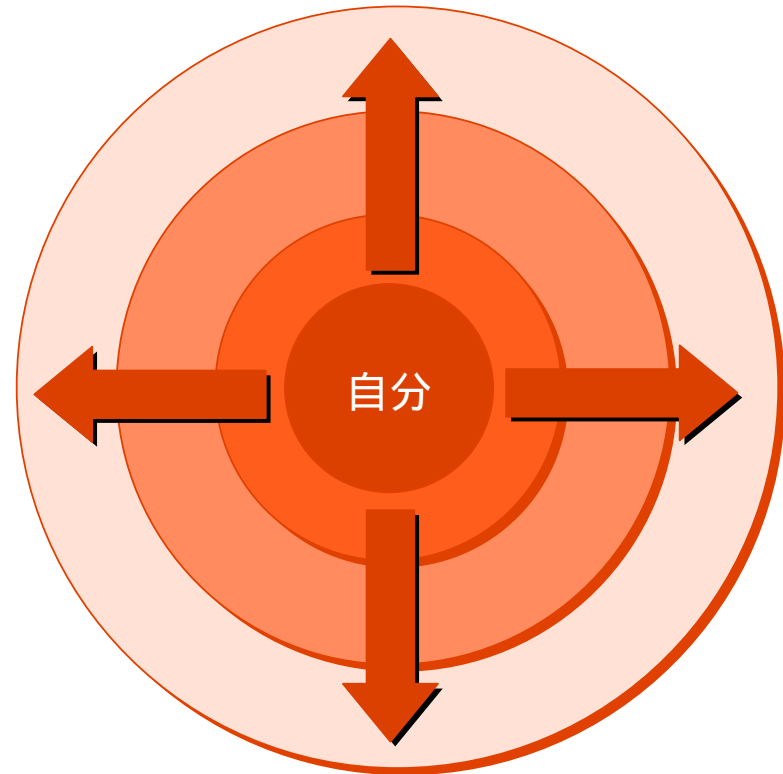


【 第三条：内の人脈から大事にする 】

ビジネス観点からの人脈構築と言った場合、多くの方が自分にとっての「外」ばかりに目をやります。

しかし、「外の人脈」を本当の意味で構築できる人々は、必ず「内の人脈」を大切にしているのです。

さらに言うならば……、



【 第四条：出会いの場では自分を伝え 】

自分にとって重要となる人脈との「出会いの場」は、いつも限られた環境下で訪れます。

限られた時間、場所において自分自身を効果的にアピールし、相手に正しい印象を持ってもらうために、あなたの情報を主体的に伝える事を心掛けてください。

そこで、アピールシートを書いてみましょう。

肩書きコピー： <hr/>	
名前：	
職業：	あなたからしてもらいたい事：
職業の内容：	
こだわり：	
あなたにしてあげられる事：	

人脈構築のエサキ流5カ条

【 第四条：出会いの場では自分を伝え 】

さあ～、それでは、
会場の皆さんとの「出会いの場」で自分を主体的に伝える練習をしてみましょう！

肩書きコピー：

名前：

職業：

職業の内容：

こだわり：

あなたにしてあげられる事：

あなたからしてもらいたい事：

【 第五条：継続は相手を儲けさせる 】

人脈は、出会う事より、その関係を継続する事の方が困難です。

しかし、いざと言う時に人脈からの支援を受ける事のできる人は、必ず継続する想いを形にし、人脈に伝え続けています。

その想いのベースにある考え方が、「相手から儲けてもらう！」なのです。



【 第五条：継続は相手を儲けさせる 】

もう一周まわります。
あなたが、その人にしてあげられる事を考えて、儲けさせてあげてください。

肩書きコピー：

名前：

職業：

職業の内容：

こだわり：

あなたにしてあげられる事：

あなたからしてもらいたい事：

「ご清聴ありがとうございました。」

皆さまとお会いできた事に心から
感謝いたします。

情熱の学校 エサキヨシノリ