

さくら



令和5年10月16日(月)

販売員さんに学ぶ



このところ、キンモクセイの甘い香りが町中に漂っています。江戸時代に中国から伝わってきた植物で、風水的にもよいとされ、さまざまな場所に植えられています。本校にも正門を入った左にあります。短い期間ですが、秋の香りを楽しみましょう。

先日、自動車が故障したことをきっかけに、電気自動車への乗り換えを考え、色々と調べてみました。二酸化炭素を出さず環境に優しい、ガソリンや軽油に比べて燃料費が安くつくなどの

メリットがあります。反面、出先での充電インフラが整っていない、充電に時間がかかる、車種が少なく高価であるといったデメリットもあります。

インターネットの情報だけでは分かりにくいこともあり、3社（A社・B社・C社）の自動車販売店に行きました。A社とC社は電気自動車分野では後発の会社。B社は先駆的に電気自動車の開発に取り組んできた会社です。それぞれの会社では、すぐ買い換えることではないと話したうえで対応していただきました。それぞれの販売店で、3人の販売員の方に対応していただいたのですが、その感想をお話します。

A社の販売員さんは、自社の製品について、発売されてからの期間が短いこともあるので、まだまだ課題が多いことを正直に話してくれました。C社は私の自動車の使い方を聞いたうえで、電気自動車はやめておいたほうが良いと教えてくれました。B社はこれまでの開発・販売実績をふまえて、自信をもって自社の製品をすすめてくれました。ただし、電気自動車のデメリットについても正直に話してくれました。

3人の販売員さんに共通しているのは、「知識の豊富さ」・「正直」・「誠意」でした。販売員さんにすれば、買ってほしいという強い思いを持っていることでしょう。しかし、それを微塵も感じさせないところに好感を抱きました。

穿(うが)った見方をすれば、それが販売戦略ととれなくもありません。そうであったとしても、3人の販売員さんの対応にプロの対応をみました。同時に「正直」・「誠意」の大切さをあらためて感じました。

学校ホームページで、日々の教育活動のようすを公開しています。どうぞ、本校ホームページを閲覧してください。

