

カリスマ通販マン見参! 人の心を掴むポイントを伝授します

ビジネスで最も大事なものは、何といても“ツカミ”。僕自身、営業には手品セットを持って回っているんですよ。ブームだし、自分を印象深くアピールすることができる。ただし、真面目な人にいきなりやっても逆効果なので、相手を見る目も大切なんでしょうね。

ツカミの次に大切なのは、何といても笑顔です。鏡の前で、「マイ・ベスト笑顔」を練習しておくといいですよ。笑顔アップで、売り上げアップというわけです(笑)。また、相手を褒めることも大事なビジネストークの要素。ポイントは、その人が「褒めて!」とアピールしているところを具体的に褒めること。ワンポイントの褒め言葉でスリーポイントアップ! です。

僕達もそうですけど、営業マンはモノの前に自分を買ってもらわなければいけない。商品だけをアピールすると、お客さんって引いてしまうんですね。通

販の世界には“ハロー効果”というテクニックがあります。これは、「今だけ、今日だけ、あなただけ」というフレーズを効果的に使うテク。特に女性なら、「あなただけ」を上手に使うといいと思いますね。自分を売り込むときには、女の口にはかできない「お願いパワー」を使わない手はないんじゃないかな。



カリスマ通販マン

ベガス味岡さん

通信販売会社のバイヤー兼企画製作を経て、独立。美白パックを1億5000万円、コロコロ歯ブラシを5億円分売するなど、彼の話術にかかれれば、どんな商品も大ヒット! 月、火の深夜2:42~テレビ朝日系で放映中の「チャールズ・マーメイド」に出演中。