

いつも読んでいただきありがとうございます。お引立ていただいている皆様に、時代の変わり目こそ地域や業界のこと 今だからこそお伝えしたいことなど 地元卸業としてもっとお役にたちたいと願い発行しております。読みにくいかもしれませんがご容赦ください。少しでも参考になれば幸いです。
編集/坂本屋一同

営業 K の苦悩

前回の
「Kの憂鬱」につづき、
今回は「Kの苦悩」。
(苦勞が絶えないようです…)

そのKの苦悩とは
「司会」

当社では毎月
生き方・働き方に関する
勉強会をするのですが、
その司会役が最近、彼(K)
になったのです。

小学校は学級委員をやっ
ていた…
と話していた彼ですが、
いざやるとなるとタジタジ。
その会も最初は
決して明るい雰囲気ではな
かったので
より苦手だったようです。

ただ、持ち前の
タジタジながらも
一生懸命場を盛り上げよう
とする姿に
社内は盛り上がり…
一生懸命って本当に
いいものですね★



『やり抜く力』

最近、絶賛子育て中なため、
いろんな子育て情報を集めているのですが、
気になる情報が…

『成功にはIQよりも「やり抜く力」が必要』
という内容です。

私が子供の時は、IQが高い人は素晴らしく、「IQが高い」
と言われるのはあこがれだったりしたのですが、今は違
うという見解も多いようです。

今一番培う必要があると言われているのは「やり抜く力
(GRIT)」だそうなんです。

「粘り強さ」や「根性」みたいな言葉が似たもののようです。
どういうことかと言うと

「世の成功者を見ると、IQが高い人よりもやり抜く力がある
人の方が成功している。例えば高卒で起業し、成功し
ている人も多くいる。やり抜く力がある人は、逆境や失敗
を糧に成長する。やり抜けるから能力が培われる」
という意味なようです。

言われてみると、先日、ある経営勉強会でも優秀な経営
者の話を聞くと、学歴などは決してよくなくても立派な経
営をされている方はたくさんおりました。
その共通していることは「やり抜く」ということ。
たとえ今だめでも「やり抜く」。失敗しても「やり抜く」。

「もうダメだと思った時が仕事のはじまり」
なんて言葉もあります。
私たち自身に当てはめ
日々やり抜いて参りたいと思います。

皆様の未来繁栄に私どもは地元企業としてお役立ちしたいと考えております。

ロウソク 線香 香木 念珠 提灯 金襴 花瓶 仏壇 仏具 葬祭 寺院用品 盛籠 手元供養 業務用雑貨

「価値は使い方に表れる」 & 「コミュニケーションは相手から始まる」

なにか家電を買う際に、店員さんの機能の説明にうんざりしたことはありませんか？
私の場合、一眼レフカメラを買う際にそんな経験をしました。
自分なりに事前勉強して行ったわけですが、店員さんの機能の売り込みにうんざり…
「絞り機能はこちらのカメラよりこんなにすごくて…」
「動画の画質も〇〇画素で撮れて…」
「画像の編集機能もこんなに…」
みたいな感じです…
そんな説明受けてもピンと来ないので。
私としては、「息子をいい感じに撮りたい」というポヤっとした希望しかないわけです。
そんなこんなでそのお店ではよく分からないので他店へ行くと、
「何を撮りたいんですか？」と一言。
「息子を…」と説明して、それだとこれがいいいんですか？
と説明していただき、必要最低限の機能を教えていただき、購入に至ったわけです。私は息子をいい感じに撮れて大満足でした★

冷静に見れば当たり前と言えば当たり前ですが、

いざ私たちも実際の自分の仕事に置き換えるとできていなかったりします。
商品の機能説明から入ったり、「安いですよ～」と売り込んだり…
そんなこんなでお客様と噛みあわないなんてことが出てきているように感じます。
まずは「お客様の課題を聞く」これができる信頼関係づくりが基本なのだと思います。
私たちであれば
「喪主様がどんなお別れをしたいか？」
「故人様がどんな方だったか？」
「仏壇やお墓はどこにどんなふうまつるか？」
「お線香などの御供はどんな風にお仏壇の前にあがっているか？」
「普段の御供えはどんな風に歩いて運んでくるのか？」
「店員さんの働き方は？」
のような感じでしょうか。
それにともなって商品開発や提案をしていく必要があります。

商品の説明よりも「使い方」を聞く。
今月は特に肝に命じてまいります(><)

子どものやる気を奪う言葉

今回2つ目の子育てネタですが、ご容赦ください。
「子どものやる気を奪う言葉ベスト5」というものがありました。

- No1 「あなたのためだから」
- No2 「それは間違っている」
- No3 「〇〇くんに負けるよ」
- No4 「〇〇しなさい」
- No5 「だからダメなのよ(だから言ったでしょ)」

これを見たのは私が子育てする前だったのですが、ちょっとゾッとしました。

「この言葉、私はこれまで後輩に使っていたんじゃないか…」と。
この言葉たちは子どもに限らず、すべての人間のちょっとしたプライドを傷つけるものだそうです。

何事も言い方ひとつ。コミュニケーションが大事です。
想いはグツとこらえ、別の言い方を身に着けたいものです★

秋の坂本屋セミナーのご案内

今年も秋の坂本屋セミナー開催致します。
日にちは11月21日(火)。
場所は仙台のサンフェスタです。

去年は開催場所も狭かった為、宮城県の方に向けて開催したのですが、内容が思ったより良く、もったいなかったのが今年からは場所も広げ、招待するお客様の範囲も広げたいと思います。

テーマは去年の「供養業界繁栄への秘策」の続編になりそうです。
より深掘りし、具体的にしていきたいと思っております。どうぞ皆様、ふるってご参加ください。
※去年の資料が欲しい方はご要望くださいませ★

内容についてのお問い合わせは (株)坂本屋

東北6県絶賛お役立ち中★ TEL:019(622)0080 FAX:019(622)0081