

## 2 危険を察知するアンテナを張れ

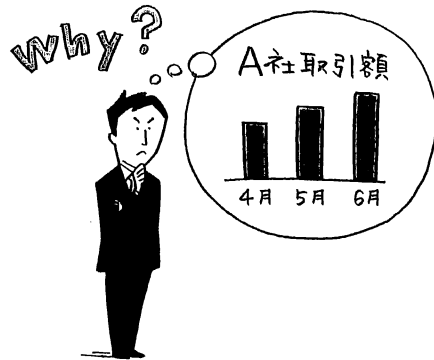
3章 回収管理ができて一人前の営業パーソン

営業パーソンは、「自分のお客様だけは大丈夫」という甘い思い込みを捨て、異変にすぐに気づくように常にアンテナを周囲に張っておく必要があります。

気づくには、どんな些細な変化であっても「これくらい大丈夫だろう」ではなく「なぜだろう?」と考える習慣を身につけましょう。

たとえば3か月連続で取引額が10%ずつ増加したお客様がいるとします。一見良い状況に見えますが、喜ぶ前に「なぜだろう?」と思い、調べる必要があります。危険を察知した同業他社が取引をやめたために、その分が自社に発注されているのかもしれません。

相手先に親しい社員がいたらさりげなく聞くとか、親しい同業他社の人に業界でのウワサを尋ねるなど情報の把握に努めましょう。



記入日

### お客様の变化に敏感になる

項目 / 評価	Bad ××	Good ☺	Excellent ☺
① 絶対に大丈夫な取引先はないと自覚しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
② 通常以上の発注があった場合「なぜ?」と思い、調べているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
③ 支払条件の変更等の要請に「なぜ?」と思い、調べているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
④ 取引先に情報源をつくり日頃から状況把握をしているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑤ 取引先の親会社の状況や業界動向を把握しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**「Bad」を改善** [原価0円・即実行] できることを書き出そう!