

サロンでの気づき

サロンを訪問させて頂き、気づいたこと、聞いたことなど、お伝えしたいと思います。何かお役に立てれば嬉しいです。

まだ6月だというのに本当に暑い日が続きますね。先日、生まれてはじめて生花を体験しました。得意先の先生が講師をされている一光流の展示会のイベントとして家元による指導教室があり、参加させていただいたからです。

花を渡され、「自分の好きなように挿して下さい。」と言われるのですが、何をどうしていいのか真っ白になって何も浮かんできません。右の写真にあるように、そのまま挿しただけ、情けないやら。

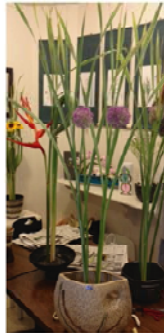
下の写真は先生に指導していただいたものです。会社に持って帰り、事務所に飾りましたが、会社の雰囲気がガラッと変わりました。

このようなご縁がなければ生花を体験することはなかったと思います。

生花が少し身近なものに感じる事ができてとても良かったです。

このところ、新しいことを体験することがありませんでしたが、何でもやってみるもんですね。今まで味わったことのない新しい発見がありました。

「一光流 平谷丹彩社中展～水無月の花」は横川のギャラリー「かもめのばあばあ」で6月30日まで開かれています。



■実行する力

5月、6月に「パーマのセミナー」や「ロイヤルカスタマー(上位顧客)を大切にする顧客管理のセミナー」を開催させていただきましたが、同じセミナーを見ても、経験、年齢の違い、立場の違い、営業方針の違いによって、いろんな感じ方をしていることがわかりました。セミナー後、パーマアプローチを積極的にはじめた方、ロッドを揃えた方、薬剤を買われた方、身だしなみや言葉遣いについて話し合ったサロン様、得意客向けのニュースレターを作成されたサロン様、新規客集客用のポスティングチラシを作成されたサロン様などがありましたが、ここで一番大切なことは良いことも悪いこともセミナーで感じたことを自店でどのような行動に移したかということだと思います。見に行き、終わっただけでは意味がありません。

それと、同じものを見たり、聞いたりしても、人によって捉え方が全然違います。大いに語り合うことが、お互いを成長させる上でとても大切なことだと感じました。

■信用と人間味

新入社員と同行していた時に、サロンの先生から良い話を聞かせて頂いたのでお伝えさせていただきます。

営業で大切なことは、

- ・あいさつ、返事がきちんとできること
- ・きちんとお辞儀ができること
- ・はっきりものを言う人
- ・自己PRが出来る人
- ・あいまいな返事をしない人
- ・ウソを言わないこと
- ・約束を守ること
- ・謙虚さのある人
- ・商品にほれ込んでいる人
- ・ご来店頂いているお客様の立場に立って提案してくれる人
- ・売るんじゃなくて提案すること
- ・目的を持ってサロンに訪問すること
- ・メモを取ること



先生が伝えたかったことは、

商売にとって一番大切なことは信用。そして、人間味だよ。

その他にもたくさんのお話を、新人に面白おかしく、とてもわかりやすくアドバイスいただきました。

最後に今月のおすすめの一冊ですが、いつもの本屋さんで紹介いただいた本です。

「NASAより宇宙に近い町工場」

植松 努著

北海道赤平市という小さな町で小さな工場を営みつつ、宇宙ロケット開発に情熱を注ぐ著者が、本業もロケット開発も成功させている自らの体験を通して「みんなが夢を持ち、工夫をして『よりよく』を求める社会をつくること」を提唱します。感動と勇気を与えてくれる一冊です。



これから益々暑い日が続くと思いますが、頑張っていきましょう。