

第260号 2017年2月10日発行

KSK NEWS 2月号

発行人：(株)ケー・エス・ケー 夢テク研究所
代表取締役 平岡 和矩
〒541-0051大阪市中央区備後町2-5-8綿業会館5F
TEL： 06-6202-2425 FAX: 06-6202-2420
E-MAIL: ksk@yumeteku.com
HP: <http://yumeteku.com>
★ブログ <http://kskyumeteku.livedoor.biz/>
★FACEBOOK <http://facebook.com/kskyumeteku/>

夢テク研究所を詳しく
お知りになりたい方は、
HPへ、どうぞ！

夢テク研究所



友達申請随時承り中！



志魂商才

生き残り策のキメ手

夢テク・コンサルタント 平岡 和矩

<KSK 夢テク流儀のご提案>

テーマ：『 理念経営の継承こそ経営ミッション 』

第一は、戦略の核心は“為すべきを為す”です。

第二は、為すべきことの第一命題は、理念経営の一貫性です。

第三は、「強味を生かして勝ち切る」を旗印に、「やれること」・「できること」を絞り込んで、結果に結びつけていくことです。

第四は、「継続は力なり」を実証体験することです。

中小企業の企業寿命は20年と言われています。

したがって、100年企業を志すことは、中小企業にとっては至難のプロジェクトではないかと思えます。

だからこそ、100年企業を夢見ることは価値ある挑戦と言っても過言ではないのです。

ところで、人は決意なり覚悟を腹決めして、自分なりの生き方を貫き通していく道程において、いかなる生き方を選択しても、困難に遭遇しない生き方はいくらもないこと、この点のご同意は頂けると確信しております。

問題は、「初心忘れず」と自らに誓っても、現実の厳しさに負けそうになるのは普通の人です。人は、それぞれ幾多の試練を乗り越えていく中で、“人としての格”を上げていくものです。

最後に、ステージアップしていくに当たって、常に自問自答を繰り返して、あるべき自我像に近づいていくことは、人としての格を上げて行く上で欠かせない行者として行（ぎょう）と心得ることが重要です。

そのために、自らに投げかけ続ける問いは次の二つです。

第一は、20世紀最大の歴史家と言われたアーノルド・トインビーの言葉です。

『現代人はなんでも知っている。しかしながら自分のことは何も知らない』

もう一つは、マックスウェル・マルツ博士の言葉です。

『自分を整形で変えようとしても、肝心の“セルフ・イメージ”が変わらなければ自分を変えることはできない』

年会員 御入会随時受付中 KSK年会員 更新・新入会のお知らせ

《法人: KSK会員》

入会金 30,000円 年会費 120,000円

《個人: 夢テク会員》

入会金 5,000円 年会費 50,000円

※税別・入会金はいずれも初年度のみ。

【平成29年2月度 <法人>KSK会員更新】

株式会社カジテック 梶浦 昇様

株式会社森川合同経営会計事務所 森川 優様

【平成29年1月度 <個人>夢テク会員 新規ご入会】

有限会社クローバーアドヴァンス 千石美津子様

※更新・新規入会情報は、発行日前日締めで掲載させて頂いています。

中島克紀の共進化経営の探求<39>

1. 独立の辞

2017年1月5日木曜日、一般社団法人日本能率協会の年頭の辞。会長より依頼があり、約200人の職員の前で、定年退職を迎える挨拶を述べました。

困難を乗り越えた仕事の話や、若き職員に期待することなど、語りたことはたくさんあったのですが、いざ、その場に立った瞬間、場のエネルギーからの影響で、ただ、感謝のみの言葉の連続となりました。ここまで来たことは、先輩の薫陶、お客様からの激励、仲間との連帯、生きてきたと言うより、生かされてきた感謝と言う感情で、一杯になったのでした。

2017年1月13日金曜日、満60歳。経営人材センターの朝の職場でスピーチをし、花束をいただきました。ドラマの定年シーンや定年を迎えた先輩の実際のシーンで見慣れたはずの光景が、新鮮に見え、一生の間で1回限りの体験なのだ感慨深い感情が沸き起こりました。

そして、「これからの人生は、世界水準のリーダーシップを探求する、共進化経営を探求することを人生のミッションとして、日々、生きていく」と熱く語ったのでした。

2017年1月15日日曜日、独立講師として、スタート。その日は、1年間学んできたNLPマスターコースの最終日でもありました。不安と自由の入り混じったアルコール度数が高いカクテルを無理やり何杯も飲んでいるような感覚に陥ったのでした。

2017年1月16日月曜日、独立講師としての最初の仕事。JT東京支社の支社長の後を受け、400人以上の国内営業担当者のモチベーションアップを図るという約4時間の講演会でした。お蔭様で、ハイタッチ等、予想以上に盛り上がり、熱い思いがホテルの会場にみなぎったのでした。

「自分の中で、何か変化している。ヒューマンエネルギーが変化している」自由から来る責任感とプロとして、絶対的な最高の講演会をするという決意が結晶したのかもしれませんが。

2. 愛と光のリーダーシップ

2010年8月、カリフォルニアの青い空の下。NLPコーチングのセミナー会場で、世界的コーチから聴いた言葉。「世界的コーチで大切なことは、クライアントに愛と光を与えることだ。愛は優しさであり、光は明るさとイメージできる。優しさと明るさで、クライアントを成長に導いてほしい。」

忘れかけていた情景が、強烈に蘇ったのでした。自分の頭の中の意識から自分の奥深い無意識へと、愛と光が浸透したのかもしれませんが。

その後のJT様の講演会や研修会（沖電気様、日本水産様、三井造船様、雪国まいたけ様、ソニーミュージック様、横河電機様等）の冒頭では、まだまだ意識で語っていました。

しかし、途中からは、言葉が降りてくるかのように、無意識の自動反応運転状態（フロー状態）となり、一気に時間が経過した体験もしたのです。そして、時々ですが、スタンディングオベーションまで、いただくようになりました。表面的な意識と内面的な無意識との共進化かもしれません。

これを読まれています会員の皆様の脳機能も、同じ現象になります。人生のミッションにもう一度気づくこと。後、1年しか生きられないとしたら、どんな日々を送るのかをイメージしてみる。今日一日しか生きられないとしたら、どこで、誰と、何をしているのかをイメージしてみる。後、10分で息を引き取るとしたら、誰に何を語っているのかをイメージしてみる。今、そんな質問を自分に投げかけ、研修の最後のメッセージとして、語っています。そして、呼びかけます。「あなたの魂のメッセージは、何ですか？」。



一般社団法人日本能率協会
シニアエキスパート/
元 立命館大学大学院
経営管理研究科 客員教授
中島 克紀

KSKセミナー・イベントのご案内

★変更のお知らせ★ 第13期④戦略核づくりセミナーは、3/4(土)⇒4/1(土)に変更となりました。

月	日	セミナー イベント名	テーマ	場所
2月	15日(水) 18:30	第351回 夢テク研究会	理念経営の継承こそ経営ミッション	ホテル日航大阪 31階 ローズ
3月	15日(水) 18:30	第352回 夢テク研究会	<㈱リアライズ 青木社長とのコラボ企画！> 質問型営業はなぜ「コア・トレンド」なのか	

<結論>

お客様一人ひとりの好みを情報収集するキメ手は、
「質問型コミュニケーション・スキルを軸に日夜、試行錯誤をくり返す」これしかない。

パラダイムシフト
×
展開論
||
新戦法

1. 質問型営業こそ 気づき促し型 営業スタイル
2. 質問型営業こそ 需要創造型 営業モデル
3. 質問型営業こそ 新商品開発型 営業システム
4. 質問型営業こそ 潜在ニーズ掘り起し型 営業アプローチ
5. 質問型営業こそ 本質価値提案型 営業スタンダード

気づきコラム 大評判！KSK年会員 ㈱リアライズ 青木社長の質問型営業 No. 4

<さようなら、説明型営業>

質問型営業はなぜ、画期的な成果をもたらすのか — 事例に学ぶ —

<出所：青木社長著『「3つの言葉」だけで売り上げが伸びる質問型営業』>

実践4 クロージング（最終の採用判断に際し、前向きな判断ができるサポートをする）

■演習⑦「このお話を聞かれて、どんな感想をお持ちですか？」（感想を聞きながら商品メリットの再点検を行う）

<ポイント> お客様の判断を決して急かしてはならない。お客様が時間を取って話を聞いたのは、商品が良いと思いい、興味を持っている証拠。営業マンの役目は、商品内容を再点検しつつ、メリットを十分味わっていただくこと。お客様が躊躇された場合も、落ち着いて理由を伺い、理解を示すことが大切。その上で解決策を提示して感想を聞き、納得してもらってから改めて商品の感想を聞くこと。

■演習⑧「ということは、前向きに進めようということですか？」（テストクロージング）

<ポイント> クロージングに入れるかどうかのテストを行う。

「感想 → テストクロージング → クロージング」の順に進む。営業マンはここでメリットを連発して必死にクロージングしようとする人がいるが、それは大きな間違いで、クロージングはお客様が自らの意思で進めるためのサポート。意思を引き出す質問こそが大切。

■事例：「プレゼンテーション後に“感じ”を聞くだけで、12ヶ月連続で目標達成！」

<ミサホームینگ 近畿㈱ 兵庫店 明上千恵様>

× 一方的な提案で、一旦納得してもらっても「やっぱり…」と後で覆ることがある。

○ 商談後「今日のお話を聞かれて、どんな感じですか？」「（しばらく後）この間にどんな話をされましたか？⇒ではここを変えましょうか」「どう進めていきましょうか？」「差し支えなければ---についてお聞かせ願えますか？」

…好意を持って質問し、お客様を知り良好な関係を築くこと。

「お客様に売る」より「お客様が(自発的に)買う」へ。 営業マンよりアドバイザーへ。

《 人の行動原則 》
人は思った通りにしか動かない
「感じ・思い → 考え
→ 行動 → 結果」
★人の「感じ」や「思い」
を質問することが重要→
3つの言葉「たとえば？」
「なぜ？」「ということは？」

■ プロ・コンサルタントの所見 コミュニケーションは「つないで何ボ」のものです。「例えば？なぜ？ということは？」この三つのつなぎ言葉を使いこなすことを課題として取り組んでみてください。きっと効果にびっくりするでしょう。（平岡 和矩）

KSK年会員だより

◆ 2017.1.18 第350回KSK夢テク研究会 — サクセスなにわ(株)田中社長 & 平岡和矩 コラボ講演 「ありがとう」の効能、いろいろな奇跡



サクセスなにわ(株)
田中得夫社長
〒571-0013 大阪府門真市
千石東町19-14
TEL: 072-813-4131
URL: <http://www.sgp-jp.com>
Mail: s-naniwa@sgp-jp.com

1月の夢テク研究会では、サクセスなにわ(株)田中得夫社長とのコラボにて講演を頂きました。

「ありがとう」の言葉は、世界中の言葉の中で、一番波動が良いと証明されているそうです。この「ありがとう」を一日中何度も唱えていると、多い方は、何年かの積み重ねで、何十万回とカウントされ、其のお陰で、人間関係・事業関係・家族関係が当初予想もしなかったことが次々と起こり、毎日、習慣化される事により、潜在意識に浸み込み、奇跡が起こるといふ仕組みになっているそうです。田中社長も、この「ありがとう」で、FMラジオの対談に招かれ、2月に放送されます。

当社の長年の法人会員様も忠実に唱え続け、奇跡が起こっております。皆様、きっと眉唾と思われるかと思いますが、信じて唱えましょう！！これには、お金も場所も要りません。楽しいことを想定し、「健康にありがとう」、「親にありがとう」、「お仕事にありがとう」、「子供にありがとう」、「お客様にありがとう」、~~~~~と身近なことで沢山材料があるので、是非、始めてみましょう。お勧めです。きっとご利益がありますように~~~~~
(平岡外喜子)



「成功へ導く魔法の言葉」
実践ノート付きテキスト
(税込350円)
好評発売中！
※講演CD(税込730円)もどうぞ！

サミュエル・ジョンソン（18世紀イングランドの文学者）の名言
『世界のどこで生きようと、自らの至福は自らの中に見出し、自らつくりあげるものだ』（名言集の“バランス”より）
…これが真実ではないでしょうか？（著書からの抜粋）



◆ 2017.2.1 (株)リアライズ 青木社長 第9冊目新刊発売! 『図解 新人の質問型営業』 Amazon等で好評発売中！是非お買い求めください。

3月15日(木)のKSK夢テク研究会では、『企業の命運を握る営業に「質問型営業」を活用のすすめ!』と題し、平岡とのコラボ講演を行います! (詳細別紙案内参照) 乞うご期待! 多数のご出席をお待ちしております!

— 青木 毅 (あおき たけし) 社長 プロフィール —
1955年生まれ。大阪工業大学卒業後、飲食業・サービス業・不動産業を経験。米国能力開発代理店入社。88年セールスマン1000名以上の中で5年間累計業績1位の実績を上げる。97年に自分の営業法として質問型営業を開発。98年個人・代理店 実績全国第1位となり、世界84カ国の代理店2500社の中で世界大賞を獲得。2002年に質問型セルフマネジメントを開発。大阪府、東京都など、自治体への質問型コミュニケーションを担当指導する。08年、質問型営業のコンサルティングを企業・個人に向けてスタート。現在、大手カーディーラー、ハウスメーカー、保険会社、メーカーなどの指導を行い、3か月で成果をあげ、高い評価を得ている。
著書には「ミッション・コミュニケーション」(あさ出版)「ビジネスリーダーの質問力」(角川SSC新書)「質問型営業のしかけ」「営業は質問で決まる」「アプローチは質問で突破する」(以上同文館出版)「3つの言葉だけで売上が伸びる質問型営業」「3か月でトップセールスになる質問型営業」(以上ダイヤモンド社)「図解新人の質問型営業」(同文館出版)の8冊があり、販売総部数は10万部以上で他韓国、中国、台湾、タイの4か国語にも翻訳出版されている。今年はずでに4冊の出版が決まっている。

昨年からはポッドキャスト(インターネットラジオ)「青木毅の質問型営業」を毎週送信し、こちらも経営・マーケティング部門で常時ベスト10に入る人気番組として、4万人のリスナーがいる。



新刊発売!

