



▼タイプ1の社長にはこのようにコミュニケーションを図ろう



ここがポイント！

- まずは「技術力の高さを知っている」というシグナルを送る
- 担当先の紹介など営業面でサポートできることをアピール

一生懸命聞く。社長から嫌われるのは話の腰を折ること。知ったかぶりは厳禁だ。

このタイプの社長は、総じて技術力に注力するあまり、営業力が弱いことが多い。

したがって、社長から技術の話聞いたなら、それを営業の話に展開する。例えば「改めてすごいネジだと思いました。私の担当先に産業用ロボット製造会社があります。ご紹介しましょうか」などと言えば、社長は興味を示してくれる。技術が強みの社長は、営業が弱みであることが多いので、そこをサポートできる担当者を選ばれやすい。

社長タイプ別

こんなコミュニケーションで課題やニーズを聞き出そう

金指光伸

よくある社長のタイプを4つ挙げて、どんなコミュニケーションで課題やニーズを聞き出すかを解説する。

タイプ1

職人気質で自分の技術に絶対の自信を持つA社長



タ

タイプ1のような社長に「今日はいい天気ですね」と挨拶をしても、「そうですね」で終わる。皆さんはそれを塩対応だと感じ、どう話を展開したらよいか分からなくなる。そういう経験を何度かするうちに、このようなタイプの社長を苦手だと感じるようになってしまう。

技術の話聞いたら営業の話に展開

営業畑ではなく技術畑なので、対人より対物に関心がある。元氣な挨拶、明るい笑顔

に対し反応が薄くても、そういう人だと思えばよい。そのうえで、社長が話したいことを考える。それは、ズバリ社長が絶対の自信を持つ技術についてだ。

ただし「技術自慢の社長だから、技術について聞けばよい」というほど甘くはない。例えば、芯ぶれが少ないこと、強度が高いこと、どんな穴にも対応できることを強みとするネジを作っている会社だとする。その社長に対して「御社は技術力が高いといういろいろな会社で聞くのですが、どのようなネジを作っているのでしょうか」という質問をすれば、「調べてから来い」になる。

「調べてから来い」になる。そこで「社長の開発したネジは強度が高いとお聞きしていますが」とか「私の担当先が御社のネジを使っております。芯ぶれが少ないので助かる」と話していたのですが、「といった言葉を枕につける。「私は社長の高い技術力を知っていますよ」というシグナルを送るのだ。

そのうえで、「そのような製品を、どのように開発されたのですか」「何か特別な工程があるのでしょうか」などと続ける。そうすれば「この若者は勉強していて、理解力もありそうだからしっかりと答えてあげよう」という気持ちになる。

技術の話はよく分からないが、部分があるかもしれないが、