

第33回 【福岡編】人と長く付き合える仕事をする

今回のゲスト

カリスマ営業マンの
仕事の楽しさは？

書店営業は、まさに
店舗カウンセリング

相手が聞きたいのは、
宣伝トークじゃない

本はきっかけづくり
でいつでも動く

自社だけにこだわらない営業スタイル

今回のゲストは書店出版営業歴13年、現在あさ出版勤務の権藤剛宏さんです。「えー？ サンマーク出版のPodcastなのにあさ出版の営業の人が出ていいの？」と驚かれる方もいるかもしれませんが、でも、これには理由があるのです。はじめは、権藤さんとの出会いのきっかけになった、美崎研究員の熊本の書店での講演会。このとき権藤さんは、『枠からはみ出す仕事術』はじめ、他社刊行本もたくさん薦めてくださったそうです。

権藤さんについて、「本の動線を知り尽くしている」と語る美崎研究員。この書店のコーナーはこういうふうになっているから、ここにこういうジャンルの本を置くとよく動く……といった権藤さんの分析を聞いて「まるで書店カウンセラーだな」と思ったそうです。そして、旧知の友のように書店員さんと深い信頼関係があることにも驚かされました。「そういうふうに住居をした方が、自分も楽しいんです」という権藤さん。書店全体のことを見て、ひいては出版という小売業界の全体を見て、どうしたらその書店が輝くかを考える。そういう真摯な態度が相手の心をつかむのでしょうか。

自社の本の宣伝・交渉はいつも話の終わりの1分から30秒ほどだという権藤さん。本の話よりも出版業界の未来のこと、地域の動向などを、書店員さんとざっくばらんに語り合っている時間の方が長いといいます。「本の宣伝なんて相手は聞いていないですよ。本に関係ない話をした後に“じゃあ〇冊ください”ということになることがほとんど」。注文を1つでも多く取ることも、相手の信頼をいかに得るか。そのスタイルが、長期にわたって書店員さんとお付き合いを続けていく出版営業の仕事に活かされています。

「権藤さんのように人と本をつなぐ人がいれば、いつでも本は動き始める。それが本のおもしろいところだと思う」と美崎研究員。数年前に発売された本も「今までの書籍を全部並べよう」という権藤さんの企画で、再び書店で売れたそうです。そんな権藤さんは「美崎さんには歴史の本を書いてほしい！」とリクエストし、二人の歴史談義に花が咲きました。このトーク術、まさに脱帽！

権藤 剛宏(ごんどう・たけひろ)さん

あさ出版勤務 九州・沖縄・山陰地区担当。1971年5月16日生まれ。東京都北区立西浮間小学校、名古屋市立八王子中学校、東京都立豊多摩高校、帯広畜産大学を経て約20年間北海道に在住。多種多様な職業に従事した後、2009年より現職。現在福岡県久留米市在住。趣味はソフトボール。2人の娘と毎朝走り込みを始めてから下半身に安定感が宿り、課題のバッティングに粘りができてきた。今年は首位打者を目指す。(ソフトボール倶楽部田主丸カッパース所属)



九州のカリスマ営業マンの営業術は「自社だけにこだわらない」ということ。出版社が違うのに『枠からはみ出す仕事術』の講演の機会を熊本で作っていただきました。ホント感謝です。



リスナーへお知らせ！



「仕事の楽しさ研究所」

Facebook ページを作りました。

→ <https://www.facebook.com/misaki.podcast>

美崎ファン必読！

この番組成立のきっかけになった1冊です。

『枠からはみ出す仕事術』発売中

こちらをクリック！→ <http://amzn.to/dShb3I>

この番組へのご感想や、こんなゲストを呼んでほしい！

などのご要望を随時募集しています。こちらにご連絡ください。

a16.misaki@gmail.com

次回は引き続き・・・
昨年末に福岡で行われた公開収録よりお届けいたします。