

日本初『チーム営業』住宅販売

全ての「会長のひとりごと」がWEBで読める！
『くぼかわよしみち.com』

くぼかわよしみち.com

検索



毎月
20日
更新!!

スマイシアHD株式会社 取締役会長
アサヒグローバルホーム(株) 取締役会長
ゴールドトラスト株式会社 取締役会長
ゴールドエイジ株式会社 取締役会長
文／久保川 議道

text:Yoshimichi Kubokawa



先月の5月から始めていますが、さて上手くいくのでしょうか…。日本中のビルダー（住宅販売・施工会社）はほとんどの会社が1棟契約すると5万円〜10万円の営業の『業績給』がもらえる仕組みになっています。営業マンはお客様第一は当然なのですが、この自分に入る多額の契約業績給があるので頑張っているのです。しかしアサヒグローバルホームだけはこの契約のバックマージ的な業績給がありません。何年か前にこの業績給を理由があつて中止にしたのですが、成績の良いトップ営業マンが7人も会社を辞めてしまいました。そして業績給のある他の住宅会社に採用されて就職してしまいました。7人×12棟として84棟のこの人達の契約が無くなったのですが、それにも関わらずこの年は過去最高の契約数になったので、不思議な現象に私は喜んでいました。

さて業績給は良くないと判断した理由は3つです。①個人の欲と得と

いいますか、お客様の立場に立って契約しているはずなのに、自分個人の給料を上げるための住宅販売、住宅契約になってしまうのは良い事ではありません。お客様がそれを知ったらどう思われるでしょうか。いい気分では

ないでしょうね。あんなに親切にしてくれたのに、お金をもらっていたんだ…。だから私は業績給は嫌いなんです。②次に営業マン同士が協力しなくなつてしまいます。お金がからんでいるとお客様を取ったり取られたり…。自分のお客様だけを大切にして全力で努力するのはいいのですが、会社に来てくれた他のお客様のことは関係ないし、大切にしない。それは困ります。同じ会社の社員なのにライバル心が大きくなつてしまつて仲良くしないのは良くありません。③売れる営業は売れない営業をバカにして生意気になりますし、売れない営業は売れる営業に嫉妬したり自信を失くしたり…。そして売れている営業はいつも決まっていますから、毎年毎年の業績給第1位は同じ人なんです。これもマンネリで会社は停滞してしまいます。

この3つが良くない事ですが、私が

業績給なんて止めてしまえと決断した本当の理由がもう1つあります。それはそのトップ営業は今はいいでしよう。しかし50歳60歳になってその人は可哀想なのです。歳をとると売れなくなつて給料が下がるからです。だから店長や管理職や役員にしてあ

げて給料を上げ続けたい。しかし今多額の業績給を稼いでいるとほとんどのトップ営業は目先の欲に負けてしまつて管理職になるための勉強もしませんし、そんな暇があったら1棟でも多く契約したいんですね。だから業績給を全面中止にしました。そういう理由で日本では珍しい日本初の業績給のない住宅会社になつてしまいました。ですからこの『チーム営業』も日本初と言っても嘘ではありません。しかしなんだかやり始めて感じがいいのです。それは、業績給のないトップ営業さん達が嬉しそうなので。その理由は今まで契約棟数に応じた膨大な量の仕事をトップ営業はこなしていたのですが、その仕事をチームのサブアドバイザーや専任アシスタントにさせられます。そしてトップ営業である自分は、やはり能力は人の2倍3倍ありますから、自分にしかできない難しい仕事に専念できるのです。だから楽しいのかやりがいがあるのか。なんか皆が嬉しそうで私も喜んでいきます。後輩や半人前の人達もチームでやれるので安心というか、仕事を早く憶えられるのでやる気満々です。あとは成績が上がればいいのですが…。まあ大丈夫でしょう…。

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

暮らしに合わせた家族にやさしい住まい。 Vol. 244

ナチュラルで心地良く
細部の工夫ですっきり暮らす家

2022

6

June

