

平成22年5月25日

長崎販売士フラザ 5月号

発行／長崎販売士協会



▲S東美3Fランジェリーファンデーションコーナー

販売士との出会いと思い

私自身、販売士を取得して大変役に立っています。販売士との出会いも偶然ではありましたが、販売士の活動をして早13年目になります。最初のうちは活動費もなく会合も会議室ではなく、控え室を使わせて頂いていました。

その頃は、まだ若かったせいか、何事にもすごいなあと感動していました。そこには知識も経験もない小さい自分がありました。何も知らない自分だったからこそまず、人のすること会話の仕方や行動を見よう見真似で覚えることにしました。勉強も一緒だと思いますが、分からないときは、理解しなくていいから丸暗記することが一番です。勉強なら丸暗記、行動なら真似するうちに自然と頭や身体に染み付いてくモノを感じてきます。あんな先輩、あんな上司になりたいなと言うあこがれ目標がありました。

販売士の活動をして一番ためになることはいろんな優秀な人との出会いがたくさんあるということです。普段自分の力では出来ないことが販売士協会活動の中では自然にできることです。

日本販売士協会の交流会、九州販売士交流会、福岡販売士協会の活動においてさまざまな講演会に参加させていただきました。有名な会社の会長、社長、弁護士、中小企業診断士等いろいろな役立つ話も直に聞くことができました。

なかには1日3冊も本を読むという方もおられビックリしたこともありました。また、何年も前の話ですが、ある弁護士の方の講演で、頭の良い人は最近多いのですが、ひとつの問題に対して似通った解答が多いと言われたことを思い出しました。答えとしては間違いなさそうなのですが、入学試験の模範回答みたいで面白くないと言われていたのがいまだに心に残っています。人には違った見方、考え方があっていいのではないかと私も思います。みなさんすごいというばかりです。

直に優秀な人にふれあうことは自分によい刺激を与えてくれます。人を介して話を聞くこともできますが、その人の目や、動き、話し方、雰囲気を見ることがとても大切に思えます。自分の肌で感じるのが何よりも一番です。その感動は

その場にいた人しか味わえないと思います。最新の情報も聞けるし、いろいろなノウハウを直に教えて頂いたこともありました。自分の生き方を変える話もありました。それ以降、モノゴトはいかなる時も自分で考え、行動することを心がけるようになり、他人の意見にあまり左右されなくなりました。

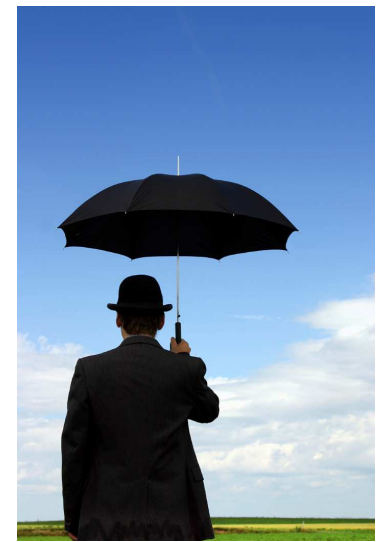
類は友を呼ぶとよく言われますが、レベルの高い人と会話することは、とても重要です。懇親会で何気なく会話して相手と名刺交換したら、〇〇会社の経営者でした。私みたいな一般社員が普通会話できない人でした。でも会話をしたらひとりの人間です。まず、私の話でもまず真剣に聞いてもらえることに感激しました。聞き上手は、話し上手と言われますが、その通りだと思います。会合、懇親会ではいろいろな業種の方がいらっしゃって、自分の知らないこと等、多くのことを学ぶことができました。

仕事ができる方は、まず自分を飾りません。偉そうにしたり、威張ったりもありません。今までお会いした優秀な方は、みんなそうでした。自分から自己アピールもしないし、自然な感じです。優秀かどうかを判断するのは、自分自身ではなく周りの人が判断するのです。いろんな方の話をお聞きすると、結構失敗もされ、冷や飯も食わされた時代があったそうです。楽しんで経営者にはなれないもんだなと実感しました。その苦労が今の厳しい時代に活かされているのではないかと思います。



「簡単に何事も諦めてはならない」、「継続することは大事」だとも言い聞かされたこともありました。私自身、なんとか私も販売士1級を3年がかりで取得することができました。現在は5科目ですが、私の時代は9科目で最初の受験の時は、延べ6時間の試験時間で頭が真っ白になったことを覚えています。1年目は1科目しか合格できず、諦めかけたこともありましたが、合格したから言えることですが、販売士の勉強を継続してよかったと今しみじみ思います。販売士を続けていなかったら、いろいろな意味で今の自分自身はなかったと思います。諦めることによって今まで自分がやってきたことすべて失われる場合もあるからです。継続することがいかに難しいか今本当に実感して

います。自分は今でも変わらなくても環境が変わることもあります。逆に環境は変わらなくても自分が変わることもあります。



仕事の面においても話を聞かされたこともあります。「仕事とは最初から大きい実績を追うのではなく、小さなことから実績を作ることが大切だ。小さな実績でも、多く成功を積み重ねることによって大きな実績につながる。実績が出来れば、自信にもつながる。」

ある方から上司とは、部下を何人上に引き上げられるかが重要だと聞いたことがあります。それが上司の役割である。私もそう思います。今ではありえないと思いますが、部下の実績を自分の実績にして、部下が失敗したら部下の責任と言う上司も以前は見受けられました。

なぜ部下を育成しなければならないのか。当たり前のようによく世間一般で聞くことですが、組織が老朽化すると新しいことへのチャレンジ精神がなくなり、従業員が高年齢化すると発想力の希薄化が一般的に見られるからです。これからは、環境の変化に迅速に対応できる発想力、実行力が本当に必要なのです。企業が継続するには斬新なアイデアが必要なのです。

精神的な部分でも聞かされたこともありましたが、「もっと自分に自信を持ちなさい。能力があっても見かけが弱々しいと能力が発揮できない。どんな時も堂々としておくことが大事。精神力を鍛えなさい。」と言われたこともありましたが、人は見かけで判断することもあります。

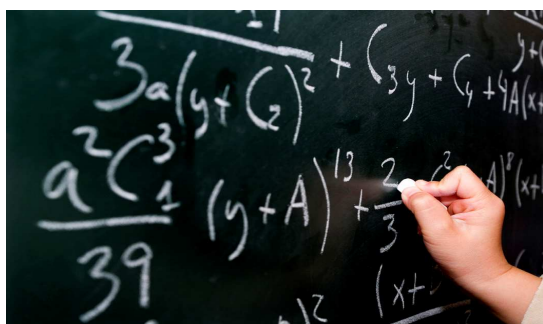
「人は生かされている。」と以前聞いたことがありますが、その時は何気なく聞き流していたのですが、年をとって最近そう思い始めてきました。

未熟だった私を育ててくれた人に感謝し、これからは人材育成と言う形で恩返しをする番だと考えています。人生には役割分担があるのです。人によって得意不得意もあり、いろいろな人がいます。自分に何が出来るかと言うよりは、自分が出来ることから始めることが大事だと思います。

私からは「販売士合格目指し勉強していただきたい。」と言いたい。龍馬伝では坂本龍馬が1000両を必ず生き金にして見せますと断言しました。私自身の経験からも販売士は自分自身の能力を向上させる生きた教材だと断言します。

キャッシュ・フロー経営

一作年のリーマン・ショックを機に、お店によっては売上高が毎月10%も落ちてきました。2年連続10%売上が落ちると前々年比81%になります。パーセントではなく実数で見ると売上高100億円の企業が2年後には、売上高81億円の企業になっています。なんと売上高が19億円減っているということです。例えば利益率が30%だとすると実に5億7千万円の儲けがなくなっていることとなります。



一般的に売上が10%落ちると利益は、約半分になります。10%売上が落ちれば、利益も10%しか落ちないと考えがちですが、経費には固定費と変動費があるからです。少ない売上でも企業が利益を出すためには、固定費を削減する以外にはありません。固定費においては人件費が経営上最大のキャッシュの流出になります。故に企業は、従業員の削減、給与カット、賞与カット等様々な手段をとります。

今の時代だからこそ謙虚さが必要ではないでしょうか。なぜ売上が落ちているのか。会社の強み、弱みなど全社的に考えることも重要ではないかと思えます。

また、優秀な人材を育てることによって企業を活性化させ、それが結果として多くの利益を生むことにもなります。人材力、ブランド力は貸借対照表にはのりませんが、とても重要な資産です。

これからは、自分で持つのではなく、持たない経営が必要です。テレビで見たのですが、あるラーメン屋さんの取材で絶対出店する時は、必ず賃貸契約をするといっていました。また赤字になる前に必ず撤退するともおっしゃっていました。

確かに在庫は、資産ではなく償却費用、売掛金は、貸倒費用、設備投資は、減価償却費用になります。

平成22年度販売士検定試験施行日

第38回2級 10月6日(水)
第38回1級・第67回3級 2月16日(水)

長崎販売士協会のホームページ

<http://nhankyo.727.net/>

<MENU>

- 活動報告(販売士協会の活動報告)
- 活動予定(接客講習会、検定試験対策講座等のお知らせ)
- 合格体験記(販売士検定試験合格者紹介)
- コラム
- 販売士プラザ(バックナンバーをPDF形式で見ることが出来ます)
- 沿革・組織(販売士協会のご紹介)
- 年間計画

長崎販売士協会入会のご案内

会員入会ご案内

販売士協会は、販売士の資質の向上、能力の開発、技術の練磨の場として設立された団体です。あなたのプロの腕にますます磨きをかけ、あなたの企業・地域の発展に寄与できるよう、当協会に是非入会下さい。

会員の特典

- ◎当協会が主催する各種講演会・セミナーに参加でき自己の能力開発や、業界の情報収集に役立ちます。
- ◎先進地等の視察研修会に参加できます。
- ◎販売士会員相互の親睦交流を通じての自己啓発が可能。

会員の資格

年会費2千円をお支払い下さい。

お問い合わせ先

長崎商工会議所業務課 小川
EL 095-822-0111

記念日(6月)

- 6月1日 真珠の日、写真の日、チューインガムの日、気象記念日
- 6月4日 虫歯予防デー
- 6月6日 おけいこの日、いけばなの日、邦楽・楽器の日
- 6月10日 時の記念日
- 6月11日 傘の日
- 6月12日 恋人の日
- 6月16日 和菓子の日、麦とろの日
- 6月20日 父の日
- 6月21日 冷蔵庫の日
- 6月22日 ボウリングの日

販売士2級検定対策講座のご案内

販売士検定試験2級のご案内(人物像について)

小売店舗運営の仕組みを理解し、主として小売業の販売技術に関する専門的な知識を身に付け、販売促進の企画ができるとともに、部下の指導・育成ができる。

販売士2級検定対策講座実施要綱

- 時間:各回19:30~21:30
- 場所:オルガ新樹苑
- 受講料:1人6,000円(全13回分)
- 講師:長崎販売士協会より派遣
- お問い合わせ・申込み先
長崎商工会議所 業務課 小川まで
電話 095-822-0111
- その他:講義は販売士2級ハンドブックに沿って行います。事前に購入してください。(1冊8,000円:要予約)

【検定対策講座日程】

回	月	日	曜日	科目
1	8	23	月	小売業の類型
2	8	25	水	"
3	8	27	金	"
4	9	1	水	マーチャングデザイン
5	9	3	金	"
6	9	6	月	"
7	9	8	水	"
8	9	10	金	ストアオペレーション
9	9	13	月	"
10	9	15	水	マーケティング
11	9	17	金	"
12	9	22	水	"
13	9	24	金	販売・経営管理
14	9	27	月	"

平成22年度2級販売士検定試験科目

試験科目	制限時間	合格基準
小売業の類型	80分	筆記試験の得点が平均70%以上で、1科目ごとの得点が50%以上。
マーチャングデザイン		
ストアオペレーション	120分	
マーケティング		
販売・経営管理		

<販売士2級検定試験>

- 試験日:平成22年10月6日(水)9:30~
- 場所:長崎商工会議所
- 受験料:5,500円(税込み)
- 試験科目
①小売業の類型 ②マーチャングデザイン ③ストアオペレーション ④マーケティング ⑤販売・経営管理
- 申込受付期間:平成22年8月26日(木)~平成22年9月13日(月)

販売士とは

「あそこのお店は良いお店だ」という言葉を聞きます。「良いお店」とはどのようなことなのでしょう。感じがよいか、品物が揃っているとか、いろいろあると思います。しかし、ただそれだけでは、これからの小売、流通業界を乗り切っていくには、真に消費者のニーズに応えているとはいえません。

消費者の目も厳しくなっている現在、最も大切なことは、取り扱っている商品に対して専門的な知識をもち、商品陳列、接客技術に習熟していること、また消費者の購買特性を知り、消費者の疑問に対して十分納得いく説明ができる高度な知識を身に付けるということです。「小売、流通業界で唯一の公的資格」である販売士は、小売、流通業のみならず、卸売業や製造業、サービス業において販売業務に携わる方にとっても、幅広い知識を修得するために役立つ資格です。

福岡販売士協会年次総会に参加

4月17日(土)、福岡販売士協会の年次総会に当協会から富永会長、冬木、吉岡、坂口の4名が参加しました。午後2時より福岡商工会議所で開催。総会終了後の講演会では、福岡県農林水産部水産振興 佐藤氏をお招きし、「福岡の魚が美味しい!~知っていますか旬の魚」という演題で説明がありました。クイズ形式での問いかけもあり、知らない魚もあつたりと、とても分かりやすい講演会でした。

懇親会は、立食パーティーで行われ、新参加者のスピーチ、希望者スピーチ等あり、とても楽しく終えることが出来ました。

その中で、司会の佐田氏の提案で1分間スピーチのチャレンジがあり、2名の方が参加されました。1分間の短い時間内で、自己紹介含めてある話題について話をするという訓練です。

長くなってもいけないし、短くてもいけません。相手に対して短的にわかりやすく説明する訓練は、とても役立つそうです。日頃から継続的にすることが何より大事であるとお話がありました。