

長崎販売士フラガ 7月号

発行／長崎販売士協会



年次総会

失敗しないためにはまず自分が変わる

広報委員長 吉岡英春

テレビ番組の中で東進ハイスクールの林先生の話に感動したのでご紹介したいと思います。

人は、情報不足、慢心、思い込みがあると失敗しやすいと言われていました。言われて見れば簡単なことですが、いざ自分で考えてみるとなかなか気付かないものです。

情報不足に関しては、私自身もそのような思いはありました。個人においても企業においても情報はとても大切です。入手ソースとしては、社内、取引先、家庭、友人、新聞、雑誌、インターネット等があります。最近はインターネットが普及し、パソコンや携帯からいくらでも情報を即時に取り出すことができます。

情報は無数にありますので、吟味して自分の中に取入れることが大切です。いい情報もあれば、悪い情報もあります。よい情報ばかりに目があると失敗することもありますので、慎重さが大切

です。本来は、情報をもとに自分の目で確認することが一番です。

仕事に活かすには、いかに人より先に情報に辿り着くかです。情報を得ることにより幅広い見方や考え方ができるようになり、次にどういった行動をとるべきかということが見えてきます。行動も人より先に素早く起こすことができます。活かせる情報は自分から行動を起こさないと入らないし、また人脈がないとなかなか入ってきません。社内のコミュニケーションは勿論のこと異業種との交流会も必要です。無知ほど怖いものはありません。

私の例ですが、事務所で仕事をしていても雨が降っていることさえも知らない時が多々あります。それは事務所に窓がないからです。傘をもたず外出しようとして雨に気付きました事務所にもどります。無駄な時間だとよく思います。窓から外の情報が得られていれば最初から傘を持参していけるはずですが。次の行動が一步遅くなります。

2つ目は、慢心です。慢心の意味は、おごりたかぶること。またその心。自慢する気持ち。

自分はこれだけ勉強したから、経験を積んでき

たので何事にも対応できると思うとそこで成長がとまってしまいます。変なプライドを持つことは、決していい方向には進みません。素直な気持ちで、他人や上司及び部下の意見を聞くことも自分を成長させることにつながると思います。まず自分が変わらないと周りも変わりません。

現在、業績が順調に伸びていてもおごり高ぶることはいけません。企業は歴史があって今があるのです。昔の人の努力があって今の会社があるのです。自分の努力だけで成功したわけではありません。成功している企業に入った人でなおさら先人の苦労を忘れておごりたかぶる人も見受けま。ひとりくらいお客様が減っても会社の儲けに影響がないと考えたらいずれ失敗すると思います。順風満帆な時もいばらず、先人の苦労した思いを胸に基本に戻ることが重要です。会社が信頼され継続していくためにはとても大事なことだと思います。

3つ目は、思い込みです。思い込みの意味は、深く信じること。固く心に決めること。

思い込みによって自分自身を縛りつけてしまうことがあります。プラス思考か、マイナス思考かという発想です。プラス思考の人は、努力すれば必ず成功すると考え行動します。失敗してもくじけず自分を信じて行動します。

マイナス思考の人は、努力しても自分の能力では無理なので最初からあきらめてしまうとか、がんばっても今の流れを変えきれないと自分自身で納得していることです。自分の可能性を自分で閉ざしてしまっています。できる人ほど自己啓発を怠らない傾向があります。会社のために何ができるか、どうしたら売上を伸ばすことができるかプラス思考で日々行動しています。



勉強は何のためにするのか。問題解決と創造力を高めるために勉強すると説明されていました。知識は、自分の行動の中で、解決方法を教えてください。

数学的発想で物事を考えることも重要だと言われています。

自分に対しての4つの領域

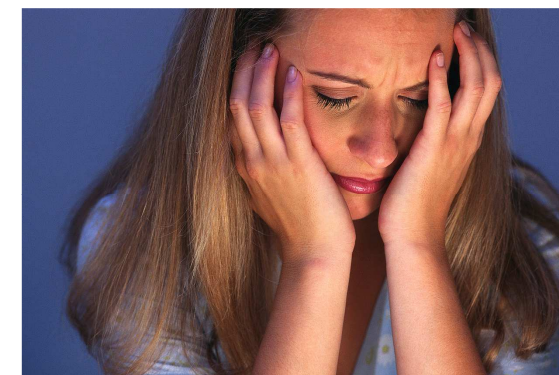
- ① 面白くなく、ためにもならない。
- ② 面白いが、ためにならない。

③ 面白くはないが、自分のためになる。

④ 面白いし、ためにもなる。

「面白くなく、ためにもならない」ことに対しては特に何もする必要はありません。「面白くないが自分のためになる」ことがとても難しいところ

また先生は、読書は絶対必要だと力説されました。読書をするにより自分の幅を広げます。先人の知恵や知識を使わない手はありません。知らない人は損をします。



今も昔も人の生き方は変わらないと思います。例えば、壁にぶつかった時、どういう行動をとったのか。どういう生き方をしたから成功したのか、こうしたから失敗したのか、教えてください。

また、自分と対比して考えることによって先人の知識や知恵を自分にどう取り込めばいいのかというヒントが本の中にはあると思います。私も歴史書が好きで、時代物をよく読んでいます。今は、銀行王 安田善次郎を読んでいる途中です。日本を代表するメガバンク・みずほフィナンシャルグループの礎を築いた人です。

企業の成長は、一にも二にも人材です。中小企業は従業員数が少なく、組織も小さいので、従業員の能力が企業の業績を左右します。ヒト・モノ・カネが企業の発展を支えてきました。今は、情報化の時代です。グローバル社会の中、従業員の質を上げることが企業の繁栄につながります。従業員の能力以上に会社は伸びません。従業員教育はとても重要だと考えています。

企業の経営の目的は、企業の発展、顧客満足、従業員満足です。上司は、部下の育成をすることが仕事です。部下を育てるには褒めることが大切です。いい仕事をすれば、「さすが！」と言ってあげることです。その人の一番いいところを伸ばしてあげることが人材育成をする早道です。悪いところは、急には直らないので、徐々に直してしていくことです。あとは、適材適所の人員配置です。社員の能力を最大限にのばせる職場配置は企業の生産性にもつながり、本人のためにもなります。

従業員を大切にすることが、引いては顧客満足につながり、企業の発展につながると考えています。

販売士2級養成講座開催のご案内

養成講習会：「2級販売士検定」の受験をサポートする日本商工会議所指定の講習会です。修了者には、検定試験の際に「販売・経営管理科目」の受験が免除される特典があり有利になります。
※講習会時の予備試験に合格し、かつ講座の出席日数が80%を超えた方が対象となります。

＜養成講習会実地要綱＞

- 時 間：各回19：30～21：30
- 場 所：長崎商工会議所会議室
長崎市桜町4-1
- 受講料：1人6,000円（全15回分）
- 講 師：日本販売士登録講師
- 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：講習会は販売士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セット8,000円：要予約）

【養成講習会日程】

回	月	日	曜日	科 目
1	8	19	月	小売業の類型
2	8	22	木	〃
3	8	26	月	〃
4	8	29	木	マーチャライジング
5	9	2	月	〃
6	9	4	水	〃
7	9	6	金	〃
8	9	9	月	マーケティング
9	9	11	水	〃
10	9	13	金	〃
11	9	17	火	販売・経営管理
12	9	18	水	〃
13	9	20	金	ストアオペレーション
14	9	25	水	〃
15	9	27	金	ストアオペレーション 予備試験

＜検定試験＞

- 日 時：平成25年10月2日（水）
9：30～
- 場 所：長崎商工会議所
- 受 験 料：5,500円（税込）
- 申込期間：平成25年8月23日（金）～
9月9日（月）

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。
マーチャライジング		
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		

福岡販売士協会年次総会に参加



4月13日（土）、福岡販売士協会の年次総会に当協会から坂口、冬木、吉岡の3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、福岡県政出前講座として「悪質商法と対処法」という演題で福岡県消費生活センター高山氏による講演が開催されました。

【講演内容】

1. 消費生活センターとは
平成23年度福岡県消費生活センター相談件数 12,709件
電話での相談が95%で、9割が助言と情報紹介で、強制力はないということです。
(1) 増加傾向にある高齢者の相談
最近の傾向として人数の増加に伴い、60代から70代が増加している。
60代以上の推移
平成18年度 13,991件中 2,391件 17%
平成23年度 12,709件中 3,241件 25%
具体的事例
ワンクリック請求、メールでの架空請求等がある。架空請求においては無視することが重要です。それでもなくならない場合には警察への相談が必要になってきます。

平成25年度定期総会報告

当協会は5月14日（火）、ホテルセントヒル長崎において平成25年度定期総会を開催した。総会では、平成24年度事業報告（案）・収支決算（案）・監事欠員補充（案）・平成25年度事業計画（案）・平成25年度収支予算（案）について審議され議決されました。

福岡販売士協会から栗川会長を来賓としてお招きし、懇親会では和気藹々とした雰囲気の中、楽しい時間を過ごしました。



今年度の事業計画

- 接客サービス講習会
時期：平成25年8月6日（火）
内容：接客術
場所：長崎商工会議所2階ホール
定員：60名
参加費：無料
- 第8回九州販売士交流会
時期：平成25年11月9日（土）
内容：記念講演・交流懇親会等
場所：福岡商工会議所
定員：特になし
参加費：未定
- ラッピング講習会
時期：平成25年11月下旬
内容：販売促進に効果的なラッピング手法について学ぶ
場所：長崎商工会議所会議室
定員：50名
参加費：材料費（1,000円程度）
- 販売士検定試験合格者交流会
時期：平成26年3月下旬
内容：合格者へ販売士バッジの贈呈、既存会員との懇親
場所：長崎商工会議所会議室
定員：特になし
参加費：材料費（1,000円程度）

長崎販売士協会のホームページ

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

販売士とは

一販売士を目指す皆様ならびに販売士の皆様へー販売士はプロの販売員のあかし。小売・流通業の健全な発展に寄与し、消費者に満足いくサービスを提供できるプロフェッショナルです。プロは常に自己の資質と技術を磨く努力を怠ってはなりません。

長崎販売士協会は、商工会議所の支援を受けて設立した団体であり、社会的にも重視されている販売士有資格者の資質向上、能力の開発、技術の練磨を図るための場となっています。

販売士の資格を持つあなたも、さっそく加入して、志をともにする仲間と、情報の交換からプロとしての研鑽、同志との親睦を通じて「販売士制度」の一層の発展に力を貸してください。

それは、あなた自身の個人的な価値を高めるだけでなく、あなたの企業、あなたの地域の発展にもなるのです。

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、当協会に是非ご入会下さい。

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できます。

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

平成25年度販売士検定試験の日程

- 第72回3級 平成25年 7月13日（土）
- 第41回2級 平成25年10月 2日（水）
- 第41回1級 平成26年 2月19日（水）
- 第73回3級 同 上

知恵は、知識と経験から生まれます。

知識

経験

知恵、知恵・・・