

私の仕事 (営業)

URL : <https://youtu.be/txFsfgBC0d0>

今回は "私の仕事 (営業)" を学びながら、日本語を勉強しましょう。
この動画は、前半は少しゆっくりのスピードで、漢字には "ふりがな" があります。
後半は少しだけ速く (+20%) なり、漢字に "ふりがな" はありません。
学習にお役立てください。

■自己紹介

初めまして。私の名前は井上健一です。東京都で生まれ育ち、現在32歳です。
家族は、妻と2歳の娘がいます。大学では経済学を専攻し、マーケティングや
ビジネスに関する知識を学びました。大学卒業後、東京都内の家電メーカーに
就職し、営業として働いています。主に冷蔵庫や洗濯機、掃除機などの家庭用
電化製品を担当しています。私たちの製品は、毎日の生活をより便利で快適に
することを目指して作られています。
私の役割は、小売店や家電量販店に製品を提案し、お客様が製品を手にとって
もらいやすくするための売り場づくりをサポートすることです。商品の特徴や
最新の機能をわかりやすく説明し、実際に使うことでどんなメリットがあるの
かを伝えるよう心がけています。こうして、お客様の生活が少しでも豊かにな
るお手伝いができることに、大きなやりがいを感じています。

最初は、自分には営業の仕事は向いていないかもしれないと思っていました。
でも、お客様と話しているうちに、自分が学んだことが相手の役に立っている
と感じる瞬間がありました。その時、とても嬉しくて "この仕事を続けていき
たい" と思うようになりました。
営業の仕事では、ただ物売るだけではなく、お客様の悩みや希望を聞いて、
その人に合った提案をすることが大切です。それを知ってから、もっとお客様
の話をしっかり聞いて、役に立ちたいと思うようになりました。

■ 営業の仕事の魅力とは？

営業の仕事には、たくさんの魅力があります。まず、お客様と直接話すことができる点ですが、営業ならではの楽しさです。商品の説明だけではなく、お客様が本当に求めているものを知るために、しっかりと話を聞くことが大切です。会話の中で、お客様の考えや悩みを理解できた時、大きな喜びを感じます。ある日、私が新しい商品を提案した時のことです。そのお客様は最初、少し不安そうな顔をしていました。そこで、私はその商品がどうやってお客様の役に立つか、ゆっくりと説明しました。お客様は話を聞いて、少しずつ安心した様子になり、最終的に「あなたの説明で安心できたから、買います」と言ってくれたのです。その瞬間、自分の言葉が人の心に届いたことを実感しました。これが営業の仕事のやりがいだと思います。

営業の仕事は、お客様の問題を解決することが大きな目的です。ただ商品売るだけではなく、その商品がどのようにお客様の生活を良くするのかを考え、提案することが求められます。だからこそ、お客様が満足してくれた時には、大きな達成感があります。

また、営業の仕事をしていると、たくさんの人と出会います。お客様との出会いはもちろん、社内の仲間や他の会社の人とも話す機会が多いです。色々な人と関わることで、自分の考え方も広がり、新しい発見があります。このように、営業の仕事を通じて、自分自身も成長していると感じることが多いです。

営業の魅力は、人と人とのつながりを感じられるところにあります。この仕事をしていると、お客様と一緒に問題を解決し、喜びを分かち合えるのが、本当に素晴らしいと感じます。

■ 1日の業務の流れ

営業の1日は、とても忙しいですが、その分やりがいがあります。まず、朝は9時にオフィスに来て、今日の予定を確認します。その後、9時半からチームで短いミーティングを行います。ここでは、チーム全員が自分の目標や進捗状況を共有します。お互いにサポートし合うことは、チーム全体の成果を上げるためにとても大切です。営業の仕事は、一人ひとりの努力だけでなく、チーム全員が協力することで、さらに良い結果を生み出せるからです。

午前中は、主にお客様への連絡やアポイントメント（事前に決めた約束）の準備をします。商品の資料や提案書を作る時間です。資料は、お客様が理解しやすいように、分かりやすく作ることを心がけています。そして、お客様がどんな悩みを持っているのか、どのように商品が役に立つかを考えながら準備します。

ひるぎゅうけい じ じかん と いそが とき みじか きゅうけい
お昼休憩は12時から1時間ほど取りますが、忙しい時には、短めの休憩になる
こともあります。その後、午後1時ごろからお客様のところへ訪問すること
が多いです。

えいぎょう だいじ きゃくさま はなし き しょうひん せつめい
営業で大事なものは、お客様の話をしっかりと聞くことです。商品の説明だけで
はなく、お客様のニーズ（必要なこと）を知ることが成功のポイントです。

ゆうがた じ もと きょう ふ かえ おこな なに
夕方5時ごろにオフィスに戻り、今日の振り返りを行います。何がうまくいっ
たのか、何が課題だったのかを考えて、次に活かすことが大切です。また、同
僚と情報を交換したり、次の訪問の準備をしたりします。この時間は、自分の
成長のためにも、とても大事な時間です。

ていじ ご じ しごと お りそう はんぼう き ときどき
定時の午後6時までに仕事を終わらせることが理想ですが、繁忙期には時々、
残業が発生することもあります。特に、大切な商談やプレゼンテーションの前
日は、準備に時間がかかるため、遅くまで仕事をすることがあります。

げんざい にほん はたら かたかいかく えいぎょう ざんぎょう すく どりよく きぎ
現在、日本では働き方改革の影響で、残業が少なくなるように努力している企
業も増えてきています。私の会社でも、NO残業DAYやフレックスタイム制
度を導入するなど、社員が効率よく働ける環境を整えています。NO残業DA
Yというのは、会社が残業をさせないと決めた日のことです。この日は全員が
残業をしないで定時に退社します。これは社員の負担の軽減だけでなく仕事の
進め方やスケジュール管理を見直すきっかけになります。また、フレックスタ
イム制度により、自分のペースに合わせて業務を進められるので、仕事とプラ
イベートのバランスを取りやすくなっています。こうした取り組みのおかげで、
社員の満足度も上がり、生産性も向上しています。

しごと いそが かん えいぎょう みりよく きゃくさま ちよくせつかか
仕事が忙しくても、やりがいを感じるのが営業の魅力です。お客様と直接関わ
り、自分の提案が役に立つと実感できたとき、大きな喜びを感じます。そして、
次の日もまた頑張ろうという気持ちで新しい1日を迎えることができます。

■ 日本のビジネスマナー

えいぎょう しごと にほん どくじ ぶんか ふ きかい おお
営業の仕事をしていると、日本独自のビジネスマナーや文化に触れる機会が多
くあります。日本では、"おもてなし"の心がとても大切です。"おもてなし
"とは、お客様を大切にし、相手が気持ちよく過ごせるように考えることです。
この考え方は、日本の営業スタイルに深く根づいています。

たと きゃくさま しょうひん ていあん とき あいて きもち いそ
例えば、お客様に商品を提案する時には、まず相手の気持ちを考えます。急い
で説明するのではなく、ゆっくりと分かりやすく話すことが大切です。相手の
表情を見ながら、疑問がないかどうかを確認します。こうすることで、お客様
は安心して話を聞いてくれます

また、日本では "敬語" という丁寧な言葉を使うことが、ビジネスマナーの一つです。営業の場面では、相手に敬意を表すために、丁寧な言葉を使うことが求められます。この敬語を使うことで、お客様との信頼関係が少しずつ築けるのです。敬語は難しいかもしれませんが、お客様との会話がスムーズに進むために、とても大切なものです。

さらに、日本の営業では、"名刺交換" という習慣があります。名刺は自分の名前や会社名を書いた小さなカードです。名刺を渡す時には、両手で渡して相手の目を見ます。この時、"よろしくお願ひします" と一言そえるのがマナーです。このような小さな動作が、日本では相手への敬意を示す方法として重視

されます。外国人の方が日本で営業をするとき、このような日本の商習慣を知っていると役立つことが多いです。日本のビジネスマナーを少しずつ学んでいくことで、お客様との会話がもっと楽しくなり、信頼も深まります。異文化を理解し、お客様と良い関係を築くことが、営業の成功につながるのです。

■信頼を築くための秘訣

営業の仕事で最も大切なのは、お客様との信頼関係を築くことです。信頼がなければ、どんなに良い商品でも相手に伝わりません。お客様との長いお付き合いを続けるために、私が意識しているポイントについてお話しします。

まず、お客様の話をしっかりと聞くことを心がけています。お客様が何を求めているのか、どんな問題を抱えているのかを理解するためには、じっくりと耳を傾けることが重要です。

次に、お客様に対して誠実であることを忘れないようにしています。例えば、商品について質問があった時には、わからないことがあれば正直に "分かりません" と答えるようにしています。わからないことを無理に答えようとせず、"調べてからまたご連絡します" と伝えることで、お客様は私に対して信頼を寄せてくれるようになります。

さらに、定期的に連絡を取ることも大切です。売って終わりではなく、お客様の近況を気にかけるメッセージを送ることで、相手に "大切にされている" と感じてもらうことができます。例えば、"最近どうですか?" と気軽に声をかけることで、お客様との距離がぐっと近くなります。

信頼を築くためには、小さな約束を守ることも大事です。たとえば、約束した日時に必ず連絡することや、頼まれたことを忘れずに対応することです。こうした積み重ねが、やがて大きな信頼につながります。

えいぎょう しごと しんらい きやくさま しんらい
営業の仕事では、信頼がすべてです。お客様にとって信頼できるパートナーであることが、成功のポイントだと思っています。信頼を築くことで、お客様との関係はより強く、長く続いていくのです。

■ 苦労と学びの瞬間

えいぎょう しごと かなら
営業の仕事では、必ずしもすべてがうまくいくわけではありません。ときには、どんなに頑張っても結果が出ないことがあります。そんな時こそ、私はたくさん
の事を学び、成長するチャンスだと考えています。
さくねん わたし おお とりひき まか ざんねん けいやく いた
昨年、私は大きな取引を任せられることがありましたが、残念ながら契約に至り
ませんでした。お客様のニーズを十分に理解できていなかったことが原因でし
た。そのときはとても悔しかったですし、自分の力不足を感じました。しかし、
この失敗から学んだことは大きかったです。相手の話をもっとじっくり聞いて、
真剣に向き合うことの大切さを改めて知りました。

た こうしょう けいけん きやくさま
他にも、交渉がうまくいかなかった経験があります。そのときはお客様がとて
も慎重で、なかなか決断してくれませんでした。私は焦らずに、お客様が納得
するまで何度も話し合いを続けました。そして最終的に、お客様が "あなたが
そこまで考えてくれるなら、この商品を使ってみます" と言ってくれたのです。
この経験を通して、粘り強さと相手を思いやる気持ちが大切だと感じました。
えいぎょう しごと おお の じゅうよう
営業の仕事では、失敗することも多いですが、それをどう乗り越えるかが重要
です。うまくいかない時でも、立ち止まらずに、どうすればもっとよくできる
のかを考えるようにしています。その積み重ねが、自分の成長につながっている
のだと思います。

くろう けいけん ひと えいぎょう つよ かん
苦労を経験することで、人としても営業パーソンとしても強くなれると感じて
います。挑戦を続けることで、少しずつ自信もついてきました。失敗を恐れず
に挑戦し続けることが、営業で成功するためのポイントだと信じています。

■ 自分の成長と新たなチャレンジ

えいぎょう しごと つづ なか わたし せいちょう かん さい
営業の仕事を続ける中で、私はたくさんの成長を感じることができました。最
初はただお客様に商品を紹介するだけで精一杯でしたが、今ではお客様の気持
ちを考えながら、より良い提案ができるようになったと感じています。
ある時、お客様に "あなたの説明がとても分かりやすかった" と言われたこと
がありました。その言葉を聞いた時、自分の努力が報われたと感じ、もっと頑
張ろうと思いました。それ以来、ただ商品売るだけでなく、お客様にとって
ほんとうやくだ じょうほう ていきょう いしき
本当に役立つ情報を提供することを意識するようになりました。

これからも、営業パーソンとしてさらに成長していきたいと思っています。次の目標は、自分の知識や経験を活かして、後輩たちのサポートをすることです。自分が学んだことを共有し、みんなで一緒に成長できるような環境を作りたいと考えています。

また、新しい分野にも挑戦してみたいと思っています。たとえば、デジタルマーケティングの知識を取り入れて、より多くのお客様にアプローチできるようにしたいです。自分の可能性を広げることで、もっとたくさんの人に役立つ営業パーソンになりたいと考えています。

営業の仕事を通じて、自分がどれだけ成長できるかを楽しみにしています。これからも新しいチャレンジを続けていきたいと思っています。

■営業の魅力と日本で働く心得

営業の仕事に興味を持っている皆さんに、私からお伝えしたいことがあります。営業は、決して簡単な仕事ではありませんが、その分、やりがいがとても大きい仕事です。日本では特に、お客様との信頼関係が重視されており、お客様と直接話す機会が多いので、相手の笑顔や感謝の言葉を得ることができるのが、この仕事の魅力だと思います。

営業では、失敗することもたくさんあります。私も初めは、うまくいかないことが多く、何度もくじけそうになりました。でも、日本のビジネス文化において重要なのは、失敗から学んで少しずつ成長する姿勢です。その経験を重ねることで、自信が増えていきました。大切なのは、失敗を恐れずに挑戦し続けることです。どんなに小さな成功でも、それを積み重ねることで、大きな成果につながります。

これから営業の仕事をする方には、"お客様の話をしっかり聞く"ことをぜひ大切にしてほしいです。日本では"聞く力"が非常に重要とされ、相手が何を求めているのか、どんなことで困っているのかを理解することが信頼を築くポイントとなります。聞く力が身につけば、相手に合った提案ができるようになります。お客様の問題を解決することで、あなた自身も大きな達成感を得られるでしょう。

また、営業は"人と人とのつながり"を強く感じられる仕事です。日本の文化では、人間関係がビジネスの基盤として重視されます。お客様との信頼関係を築くことで、長いお付き合いができるようになります。その信頼を得るためには、誠実であること、そしていつも相手を思いやる気持ちを忘れないことが大切です。

最後に、営業の仕事は、自分自身を成長させる素晴らしい機会です。日本の仕事環境では、たとえ難しい状況に直面しても、前向きな姿勢で取り組むことが求められます。皆さんが素晴らしい営業パーソンになることを、心から応援しています。営業の仕事を通じて、日本で一緒にたくさんの喜びを見つけていきましょう。

" 私の仕事 (営業) " はいかがでしたか。コメント欄から感想をみんなに教えてください。
それでは、また別の動画でお会いしましょう。



Japanese-listening-SUSHI

