

トップ営業マンの法則

対談

和田裕美
柴田知栄

ペリエ社長

第一生命保険
特選営業主任



時代の流れ、お客様のニーズ……。その変化をキャッチし、対応することによって、数字を伸ばし、自らを成長させていく。それが営業マンである。英語教材の販売で世界ナンバーワンに輝いた和田裕美さんと、親子二代で第一生命保険のトップを走る柴田知栄さん。ともに「営業力とは人間力」と語るお二人に、トップ営業マンになるための法則をお話しいただいた。

和田裕美——わだ・ひろみ

外資系教育会社での営業時代、日本でトップ、世界142か国中2位の成績を取める。平成13年ペリエ設立、人間力・営業力UPのための講演・セミナーで活躍。著書は「こうして私は世界No.2セールスウーマンになった」(ダイヤモンド社)他多数。最新刊に「人づきあいのレッスン」(ダイヤモンド社)「和田裕美の必ず結果が出せる営業法則」(ヴィレッジブックス新書)「息を吸って吐くように目標達成できる本」(ポプラ社)がある。

柴田知栄——しばた・ちえ

昭和42年東京都生まれ。平成2年中央大学法学部卒業後、第一生命保険相互会社入社。ニューヨーク勤務を経て、8年から新宿総合支社営業調査役室勤務。11年より第一生命保険での売上高ナンバーワンを維持している。MDRT(世界百万ドル円卓会議)会員、トップ・オブ・ザ・テーブル会員。