

# 書籍からの学び



## コカ・コーラを日本一売った男の学 びの営業日誌 山岡彰彦



令和6年8月27日読了

寺前総合法律事務所  
弁護士・中小企業診断士 岡崎 教行

# 自己紹介

## 寺前総合法律事務所 弁護士・中小企業診断士 岡崎 教行

### 【学歴・職歴】

平成12年 3月 法政大学法学部卒業  
平成13年10月 司法試験第二次試験合格  
平成14年 3月 法政大学大学院卒業  
平成15年10月 弁護士登録（第一東京弁護士会）  
平成27年 1月 中小企業診断士試験合格  
平成29年10月 中小企業診断士登録（城西支部）  
平成31年 2月 寺前総合法律事務所（パート  
ナー）

### 【専門】

労働法務。取り扱う事件、相談の9割程度が労働問題。

### 【BLOG】

労働法務弁護士、がむしゃらに生きる365日  
<http://okazakinoriyuki.com/>



### 【著書】

三訂版 使用者側弁護士からみた「標準 中小企業のモデル就業規則策  
定マニュアル」（日本法令・共著）

社労士のためのわかりやすい補佐人制度の解説（労働新聞社）

Q&Aとストーリーで学ぶコロナ恐慌後も生き残るための労働条件変更・  
人員整理の実務（日本法令・共著）

就業規則からみるメンタル不調の予防と対応－規定整備のポイント－  
（新日本法規・共著）

基本がわかる！人事労務管理のチェックリスト（労務行政）

個人契約型社員制度と就業規則・契約書作成の実務（日本法令・共著）

毎月750円で、重要裁判例の解説  
を毎月お届けする「パウポとテキ  
ストで学ぶ月刊重要裁判例」



# 第1章

## 高知営業所

俺たち営業は、毎日歩き回って誰かと会うのが仕事だ。だから、靴が汚れていても当たり前だと思いがちだが、人の目は結構足元に行くものだ。そんなとき、靴が綺麗に手入れされていると、それだけでこの人はしっかりしているという印象を持ってくれる。逆に汚れてすり減った靴を履いていると、それだけでちゃんとしていないという印象を持たれる。小さなことだけど、きちんとした姿勢を形にする。

# 第1章

## 高知営業所

自分のことを思ってくれる相手だから、買おうという気になる。俺たちはナンバーワンの製品を扱っているということと、会社の最前線の営業を担っているというプライドは持っていないが、ここだけは拘っている点だから譲れないというような安っぽいプライドを営業現場に持ってくるんじゃない。

相手が「買う・買わない」を決めるのは結局、相手の「自分事」に対して、営業がどれだけ応えることができるのかに尽きるように思う。こちらが良かれではなく、相手にとって嬉しいことかどうかを考えることが大事。

# 第1章

## 高知営業所

売っているのか、買っていただいているのかを常々考える必要がある。相手の立場に立って考えるのは当然。そこからもう一歩進んで、本当に相手のことを考えて物事をやる。

昨日までの自分を模倣しない、同じことを繰り返さない、これが営業でずっと成績を上げていくためのコツの1つ。

# 第2章

## フードサービス部門

全ての仕事に言えることかもしれないが、見方を変えれば違うものが見えてくる。例えば自分の仕事をお客さんの側から見ることが大切。私たちは部下を叱っているのではない。彼が提出した書類や行動を叱っている。決してその人を責めたりはしない。

現在の取引先との関係はこれからも変わらず続くという保証はない。買ってくれるまでの営業活動に時間と労力を集中させることが多いが、そこから先の「これから」に向けた営業を軽んじないこと。取引先がどのタイミングで何をして欲しいのかを考え、実行すること。

# 第2章

## フードサービス部門

相手が私たちの製品・サービスの導入を決定するのはこちらの営業活動だけでなく、相手の周囲の人たちの私たちに対する評価と言葉が大きく影響する

相手の話に耳を傾ける。そこから少しずつ歩みが始まる。何かの役に立てればと真摯に思う。実はこれこそが顧客を創造する力となる。

相手の仕事を大事に思えば、相手もこっちを大切に扱ってくれる。

# 第3章

## 日本コカ・コーラ

仕事と余計な作業とを混同しない。やっていることが目的を達成するためでなければ、それは単なる余計な作業。会社にとっても無駄だし、何よりもあなたがやったことが何も役に立たないなんて、やりきれないでしょう。

業務委託先と仕事をする際の3つの約束

- 1 指示を明確に伝える
- 2 仕事を評価する
- 3 支払いは迅速に行い、値切らない

相手に対して仕事を与えているといった傲慢な気持ちを持たない



# 第4章

## 人の力・モノの力