



御坊東ロータリークラブ
Club Weekly Britain

例 会 水曜日18時30分 御坊御坊商工会館3F
事務局 〒644-0002 和歌山県御坊市薮350-28(御坊商工会館3F)
連絡先 TEL 0738-23-2334 FAX 0738-22-1234
URL http://gobo-rc.jp/east/

会 長 尾崎達哉
副会長 稲垣 崇三
幹 事 細川幸三

ROTARY SERVING HUMANITY

四つのテスト(Four way Test)
①真実かどうか ②みんなに公平か
③好意と友情を深めるか
④みんなのためになるかどうか

☆ 司会進行 SAA -北垣 剛 君

○前回ご案内がありました、12月10日(土)のクリスマスコンサートのチケットは事務局の方で対応しておりますので、よろしくお祈いします。

Celebration

細川幸三君のご子息、ご結婚お祝い。



委員会報告

【親睦委員会】 委員長 濱田泰伸 君

12月9日(金)に忘年会例会を行います。時間は午後6時半からです。場所は居酒屋一楓、会費は5千円となっております。12月7日の例会変更となりますのでよろしくお祈いします。

【社会奉仕委員会】 委員長 栗林久一 君

11月18日(金)、つばさ保育園の園児と共に芋ほりを行います。集合場所は、島会館午前9時です。参加していただける方は、作業着など汚れてもいい服装で、カマなど芋掘りの道具がある方は持参してください。なお、この行事はメイキャップ扱いとなります。よろしくお祈いします。

会長告知

会長 尾崎達哉 君

今年も無事に半期を終えようとしております。新しい会員皆さんも、例会にも慣れてきましたね。特に北垣君の活躍には嬉しく思います。

情報委員会がリーダーシップをとって、各チーム編成を決めて年内中に家庭集會を行う事とします。

今回のテーマは「ロータリーの事業について」と言うことです。各チームで話し合って意見を纏めて下さい。

何処でいつ話し合うかは各チームで決め、発表は来年1月18日の例会で各チームより行う事とします。

この件につきましての説明を森本君が欠席のため、私から説明させていただきました。

又、青少年奉仕事業の御坊東ロータリークラブ賞の件ですが、12月中旬に各学校関係と連絡を取り、表彰の段取りを決めなければなりません。表彰式は来年2月の第2例会でとなると思います。

12月には当クラブの忘年会も予定しております。年内も、もう少しですね。クラブ皆様の安全と健康を祈念しています。

幹事報告

幹事 細川幸三 君

○御坊市共同募金委員会、御坊市社会福祉協議会より、赤い羽根共同募金のお礼が来ております。

ニコニコ箱

SAA 北垣 剛 君

◇小池啓介 君(過分に) 本日寝ないで聞いて下さい。よろしくお祈いします。

◇細川幸三 君 本日の卓話宜しくお祈いします。

本日のプログラム

「私と営業」

小池啓介 君

みなさん、こんばんは。今日は卓話をさせていただきますが、自身の経歴のような話になるかもしれませんが、よろしくお祈いします。

社会に出、初めて仕事に就いたのが「営業」の仕事でした。大阪で1年程仕事をしていましたが、なかなか互いの競争の現実に挫折し、和歌山に帰ってくることになりました。

和歌山で新たに就いた仕事もまた営業の仕事で、やりたいことをと言うよりも、たまたま給与等の条件が良かったという、ただそれだけの理由でした。



営業の仕事は、主に総合的な食品関係で、「物売る」「買っていただく」この難しさに業界の厳しさも覚えました。一番は優秀な先輩の真似をすることに気付き、そこから自身

のスタイルに変えていきました。「物を売る前に、自分を売れ」業界では当たり前のように聞く言葉です。

時間はかかりましたが、毎日のように多くのお客さんと接していくうちにできるようになってきました。しかし、時代と共に食品業界も変革の時期に入り、営業力だけでは商品が売れない時代となりました。

どの業者も同じような商品を持ち、ただの価格競争の時代となってきたのです。そのとき、この弁当業界に転職しました。当時は弁当の営業マンなどは無く、お客様からの注文を受けて、初めて契約が成り立つような業界でした。私はここに目を向け、弁当を見つめ直し、これは外に出て営業すればオリジナリティーの商品なのだから差別化もできるし、売り込みをすれば必ず売上げが増えるはずと考えました。そこで会社にその意見を伝え行動。結果、その会社での大きな功績と実績を残すこととなりました。

営業の仕事は、自分を売ることから始まるということを、弁当業界に来て確信したような気がします。それからは激しい販売競争時代もありましたが、オリジナリティーの商品に自分の営業力という価値観をプラスにして活動していきました。

その後、会社設立のプロデュースもするようになり、最終的には独立しました。

営業マンは3つのタイプがあります。①朝起きた時から営業マン、いつも同じハイテンションのタイプ②事務的にコツコツと地道に活動するタイプ③お客様のタイプに合わせて演じるタイプ。私は③でした。お客様に合わせる、お客様の要望に応えるためにはお客様が好きなタイプに自分自身が変わる、そこから始まると思っています。

演じることは難しいですが、いつもと違う神経を使うため、ストレスがたまらないのです。しかも、経験と共にどんなお客様に対しても対応力がつきます。①②のタイプはお客様との相性が合わない時は、対応の仕方がワンパターンになるため前に進みにくいのです。

最後に、私が独立した時は、ほとんど調理は素人でした。毎日夜中まで調理の勉強をしながら、時には友達の調理師に手解きをいただきながら、経営をしてきました。それは、営業で積み重ねた自信が自分を強くし、少々ことは営業でなんとか解決してみせるという、強い気持ちがあったからだだと思います。

話せばネタは尽きませんが時間となりました。ありがとうございました。



今日のうた

R-O-T-A-R-Y

R - O - T - A - R - Y That spells Ro-ta-
ry R - O - T - A - R - Y is known on
land and sea - From North to South from East to
West He pro-fits most who serves the best R - O -
T - A - R - Y That spells Ro-ta-ry

出席報告

出席委員会 白井 勇 君

会員数	欠席者	出席者	出席率
18名	5名	13名	72.2%
10月26日	の修正出席率		77.78% ⇒ 83.33%

(2016.11.18) 社会奉仕活動 いもほり

朝、9時より「つばさ保育園」園児による芋掘りをお手伝い。会員、松本政彦君の所有する畑にて実施しました。



次回例会のご案内

★12/7 例会は 12/9 に変更
移動忘年例会
於；一楓 pm6:30～