

車を売る仕事の喜び

自分の仕事に喜びを感じたことはありませんか？

お客様が車を求めるとき、そこにはさまざまな目的があります。子どもが野球チームに入り、毎週末の試合で送り迎えをしてあげたい。彼女ができたので車に乗ってデートに行きたい――。お客様は車を手に入れた先に広がる快適なくらし、楽しい毎日を思い描き、ワクワクした気持ちで自動車販売店にやってこられます。

自動車販売店の仕事は単に商売としてだけでなく、こうしたお客様の夢や期待に共感し、より快適なくらしが実現できるよう誠心誠意お手伝いしていくという、とても尊い仕事なのです。

また、車は決して安い買い物ではありません。お客様は何度も詳しい説明を求め、ほかの車とも比較しながら後悔のないよう慎重を期して大切な一台を選ばれます。お客様にとっては自分の未来を決める重要な買い物なのです。こうしたお客様の思いをしっかりと受け止め、全身全霊かけて支えていくことも大切でしょう。

私たちの仕事は決して楽な仕事ではありません。地道な努力も必要になります。ときには苦しくて投げ出してしまいたいことも起るでしょう。

しかし、私たちがお客様と同じくらしいの思いを持って仕事に臨んでいけば、その熱意は必ずお客様に伝わり、強い信頼関係が結ばれていくに違いありません。

実はここに、仕事における本当の喜びがあるのです。

お付き合いのほじまり

ある販売店で新車を買われたお客様がいらっしやいました。

お客様は事前にさまざまな情報を調べ、希望にかなう三社の車に絞り数カ月かけて比較した結果、最終的にZ社の車に決められました。担当した営業のAさんも時間のかかる難しい商談がまとまり、喜びもひとしおでした。

迎えた納車当日。すべての確認が終わり、お客様が納車受理の用紙にサインされると、Aさんは肩の荷が下りたような気持ちになりました。ところが当のお客様はAさんの目を見つめ、「これからが本当のお付き合いのほじまりですね」とおっしゃったのです。その

言葉に、Aさんは体が固まってしまいました。

ご契約や納車は、営業担当にとって一つのゴールと感じるもの。しかし、お客様にとっては、新しい車と共に夢や希望を叶えていくスタートラインに立った瞬間なのです。

実際に走りはじめれば楽しいことばかりではなく、ときには不安になることが起こるかもしれません。そんなときも信頼できる伴走者がそばにいれば、お客様も安心して車に乗り続けることができるでしょう。

五年後、十年後も「いい買い物をした」とお客様に満足していただけのように、ご契約や納車を機に私たちもスタートラインに立ったつもりで心を新たにし、よき伴走者として末永くお客様を支えていきたいものです。