



きたほ Hot Line 2016.11

発行部数 3,000部 ●平成28年11月号 第496号
●平成28年11月1日発行 ●毎月1日発行

【活動報告】③

黒川支部・泉東支部・泉西支部共催
元気はつらつ!秋晴れの中パークゴルフを開催

黒川支部
おおひら万葉パークゴルフ場周辺を清掃
宮城支部『清掃奉仕活動』を実施!

北東支部研修会・異業種交流会
『今だから言える地方政治のあり方Part2』

【女性部会】③

東日本大震災から2000日が経過、水産都市・石巻を訪問
【社会貢献活動】未使用タオルを寄贈!!

【青年部会】③

婚活応援交流事業
『働く女性を応援する婚活パーティー』開催!!

【タックスQ&A】④

国税の納付は、簡単・便利な
ダイレクト納付をご利用ください

【ビジネスニュース】⑤

信用をビジネスに変える方法
広報アンケート調査結果速報

【特集記事】⑥

営業力アップ・コーチング
性格タイプに合せ決め手を打つ

有限会社研修設計 代表取締役 池田 元氏

【活動報告 他】⑧

～税を考える週間～ 税の絵はがき展を開催します!
税の啓発活動・街頭キャンペーンに協賛参加します。
年末調整説明会のご案内
平成29年 新春講演会・賀詞交歓会のご案内
名刺広告掲載募集

行事予定はホームページをご覧ください。

<http://www.kitaho.or.jp>

仙台北法人会

検索

きたほHotLineは皆様の会費によって製作されています。



②
今月の喜多宝人
間かせて!!
社長さん

鳥海 正弘さん

みどり会農産加工(株) (農産加工業)

今月の喜多宝人

聞かせて!!

社長さん

大郷町を元気にしたい。

残暑がまだまだ厳しい9月上旬、黒川郡大郷町粕川にあるみどり会農産加工株式会社さんを訪ね、代表の鳥海さんにお話を伺いました。

専業農家から始めました。

私は昭和29年に黒川郡の大郷町で生まれました。中学校までは地元の学校で、高校は仙台の学校に通っていました。小さい頃は田んぼや山を駆け回り、家のそばの堤で水遊びをしていました。今は仕事が忙しくてやっていないのですが、ずっと剣道をやっておりまして社会人になってからです。4段を取得しました。高校卒業後は、専業農家の長男として生まれましたので、家を継いで農業で生計を立てていました。10年ぐらいは専業農家で頑張っていました。農業だけでは厳しいと考え始めました。

野菜の産地直売と移動販売からスタート

昭和61年頃から近隣の農家で「みどり会」と言う名のグループを作って野菜産地直売と移動販売から始まっています。当初は会員

が野菜や漬物、餅などを持ち寄って販売していましたが、漬物や餅などはおのおのの会員が自宅で作っていたため、味にばらつきがありこれではまずいと思い始め、しっかりとした加工品として販売したいという思いから、平成4年に有限会社みどり会農産加工を設立し加工場を作りました。立ち上げ当初、生産するのは問題ないのですが、われわれは、商売人ではないのと、自分で販売をする経験が無かったので、売るものが有っても売るところが無く廃棄処分したりかなり大変な思いをしました。しかし地道に続けているうちに、地元のスーパーさんと生協さんなどから声がかかるようになり、生産もそれに合わせて増えてきて事業として成り立つようになりまして。この頃はいろいろ失敗したりしましたが無我夢中でやってきました。

餅文化を広げたい

会社立ち上げ当初は、農産加工と言うことで、漬物や餅などいろいろやっていたのですが、技術も販売ノウハウも余り無いのいろいろ広げるのはまずいと思いはじめたのと、地元で餅文化を広げたいという思いから、平成10年に餅

工場を作りしました。みどり会の切り餅は、私たちの仲間内で育てたもち米を使って製造しております。原料のみやこがねもちは、農薬や化学肥料を減らし、有機質肥料を投入した水田で栽培しております。商品は餅だけではなくののですが、かなり餅・団子に特化した製造会社になっております。そして平成13年にみどり株式会社に移行いたしました。ここ数年大郷町になんとなく元気が感じられないような気がしますので、地元産の食材を使うなど地域の方とタッグを組んで製品を作るなどして、少しでも活気づけばいいなと思っております。道の駅大郷にも販売コーナーを設けさせていただいております。

冷凍商品などの開発でより多くの人に味わってもらいたい

これからの会社ですが、今なかなか難しい問題に直面しております。我々が作っているものは添加物を使用していませんので、作り置きが出来ず朝早くから毎日作っております。早い人は朝3時から出勤しております。そして出来上がったものを自社で地元

のスーパーや仙台の百貨店に配達しております。売る方も作る方も体制を維持していくのが大変です。また季節によって売り上げにかなりばらつきがあることなどを何とかしたいという思いから、今後は冷凍の商品に力を入れて行きたいと思っております。そうすることによってより多くの人や、遠方の方々にも味わって頂けるのではないかと、また、従業員の負担を減らすことが出来るのではないかと考えております。

これからもしもよりおいしいものを作って、いろいろな人に味わってもらいたい大郷町が元気になるように頑張りたいと思います。



【みどり会農産加工 株式会社】代表取締役 鳥海 正弘さん

T981-3502 宮城県黒川郡大郷町粕川字熊野脇49-3 TEL 022-359-3968

◆この記事は、各支部長の推薦により掲載しております。掲載を希望される方は各支部長又は事務局に申し出てください、支部長の推薦により決定いたします。



経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



労災対策 賠償事故 火災・地震 個人情報

新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ

- 政府労災の上乗せ補償制度 **アットワーク ハイパー任意労災**
- 企業向け第三者賠償保険 **企業賠償保険STARS(スターズ)**
- 火災と地震災害に備える **プロパティーガード+地震対策プラン**
- 個人情報の漏洩事故対策 **個人情報漏洩対策プラン**

AIU損害保険株式会社

東日本地域事業本部
〒980-0811
宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1
仙台トラストタワー23階
TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211

宮城支部 『清掃奉仕活動』を実施!

さる10月2日(日)7:00～、宮城支部(田中秀穂支部長)では、「みやぎ仙台商工会愛子ひろせ西支部」との共催により、社会貢献活動の一環として『清掃奉仕活動』を行いました。

28名の皆様に参加・ご協力をいただき、JR愛子駅～錦ヶ丘線太白区境までの区間を約1時間掛けて清掃いたしました。早朝からのご協力、感謝申し上げます。



北東支部 『研修会・異業種交流会』開催!

さる10月7日(金)、ホテル白萩において北東支部恒例の『研修会・異業種交流会』が開催されました。

今回は今年4月の女性部会の総会での御講演に続く「今だから言える地方政治のあり方Part2」と題して、当支部幹事鈴木繁雄様より貴重なお話を頂きました。

特に今回は、豊洲問題や富山議会といった最近の話題に、地方政治に精通した鈴木前市議会議員ならではの視点からの鋭い切り口が会場の話題をさらい、大変有意義で和やかな会となりました。

次の北東支部のイベントは12月開催予定の恒例の『忘年会』です。支部会員の1人でも多い皆様のご参加を心よりお待ちしております。(支部長:大場勝彦)



青年部会 Information

婚活応援交流事業 『働く女性を応援する婚活パーティー』開催!!

さる9月24日(土)15:00～18:00、青年部会(清水俊弘部会長)では、本年度で5回目となる婚活支援事業『働く女性を応援する婚活パーティー』を「ハミングバード ヴェッキオ」にて開催し、男女合わせて57名の参加がありました。

今年度は、①仕事に追われ、出会いの少ない方の結婚へ向けたきっかけ作りの提供。②異性に対し消極的になっている方へ、アプローチを掛けることへの免疫をつけてもらう。③本事業をきっかけに、今後、各々の婚活活動の輪を広げてもらう。との3つの目的を持って企画いたしました。

当日は、第一部として、男女混合チームを1ゲームずつ入れ替えながらのコミュニケーションゲームを4ゲーム行ないました。チーム内で話し合い意見を出し合いながら回答するゲームを準備したこともあり、とても盛り上がり異性と話す最初のきっかけ作りの場となりました。

第二部はフリータイムとし、美味しい食事とお酒を楽しみながら気になる異性と距離を縮めてもらいました。

その後、アプローチタイムを設け、勇気ある男性1名が参加者の前で告白をしカップルが成立いたしました。その他にも、意中の異性を投票してもらったこと8組のカップルが成立し、今回は過去最多の9組のカップルが誕生いたしました。

参加者に協力いただいたアンケート結果でも概ね満足いただけたようでした。残念ながらカップルにならなかった方もグループで二次会に移動していたようでしたので、今回の目的はある程度達成出来たのではないのでしょうか。



青年部会会員大募集中!

詳しくはホームページで <http://www.yg88.com/>

黒川支部・泉東支部・泉西支部共催

元気はつらつ!秋晴れの中パークゴルフを開催

さる10月8日(土)、スポーツの秋・健康増進を目的に毎年恒例となったパークゴルフ大会が、大衡村『おおひら万葉パークゴルフ場』で開催されました。

あいにくの小雨模様でしたが、初心者から熟練者まで20代～70代の37名が優勝を目指し奮闘しました。

スコアは若い方の方が揮わない結果となりましたが、楽しい事業になりました。

参加者には、多くの企業からご協賛を頂いた豪華賞品が贈呈され、笑顔倍増になりました。(来年はあなたが夢の賞品をゲットかも?)

ご協力くださった皆様にこの場を借りて心より御礼申し上げます。



優勝	有限会社針生工業	針生 孝さん	スコア 74
準優勝	株式会社鎌田建設工業	寺地 義一さん	81
第3位	株式会社鎌田建設工業	若菱 雅之さん	82

ご協賛企業

赤坂建設株式会社様/アフラック仙台総合支社様/AIU損害保険株式会社様/有限会社狩野造園様/株式会社佐々木工務所様/株式会社仙台銀行吉岡支店様/大同生命保険株式会社様/株式会社富谷金物様/株式会社ミヤックス様/株式会社吉岡電工社様

黒川支部 おおひら万葉パークゴルフ場周辺を清掃

黒川支部(佐々木久夫支部長)では、黒川郡大衡村の『おおひら万葉パークゴルフ場』で開催したパークゴルフ前の時間を利用して清掃活動を行い、パークゴルフ参加者以外の方の参加もありました。早朝からのご協力で心より感謝申し上げます。

ご協力くださった皆様にこの場を借りて心より御礼申し上げます。

ご協力企業

(株)鎌田建設工業、(株)近藤牛乳店、(株)佐々木工務所、(株)七十七銀行吉岡支店、(株)仙台銀行大富支店、(株)仙台銀行吉岡支店、大和設備工業(株)、(株)大和電工、(株)高嶋組、(株)富谷金物、(株)横田アートスタジオ、(株)吉岡電工社



女性部会 Information

東日本大震災から2000日が経過、水産都市・石巻を訪問

さる9月8日(木)、女性部会(小山ミヨ部会長)では、人的被害が最も多かった石巻市へ行ってきました。

案内していただいたのは、石巻観光ボランティア協会会長の齋藤敏子さん。未だ完成が見えない工事中の道路を走りながら、各地区の被災状況を当時の写真とともに説明していただきました。

震災の教訓より、公共施設はもちろん、建設途中の災害公営住宅や比較的高いビルには「津波避難ビル」の表示がつけられるようになり、津波警報が発令された時は一般の人が入っても良いという意味の表示がつけられるようになったそうです。

最近では、全国各地で大雨の被害も多くなってきました。「自分の身は自分で守る」、参加者たちは天災に対する備えについて改めて考えさせられる良い機会にもなったようです。

【訪問先】富喜寿司様、石ノ森萬画館様、(株)ヤマサコウショウ様



石巻観光ボランティア協会 会長 齋藤敏子さん(左)



石ノ森萬画館にて

【社会貢献活動】未使用タオルを寄贈!!

さる7月15日(金)、女性部会(小山ミヨ部会長)では、未使用タオル182枚を社会福祉法人仙台市社会福祉事業協会 養護老人ホーム仙台長生園(青葉区葉山町)へ寄贈してまいりました。施設では、体を拭いたり環境美化のためのタオルが不足しているとの要望により、平成15年度より「未使用タオルの寄贈活動」を行っております。部会員をはじめ、会員企業の皆様のご協力があって、これまで継続して活動できておりますこと、深く感謝申し上げますとともに、引き続きのご支援とご協力をお願い申し上げます。



仙台長生園 園長 佐藤文彦さんへ目録を贈呈

女性部会会員大募集中! 入会初年度は年会費無料です。

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1*

※平成23年度
【インシュアランス生命保険統計】より

— 法人会 —

— 法人会 —



■引受保険会社(お問い合わせ先)

Aflac
アフラック(アメリカンファミリー生命保険会社)
仙台総合支社
〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 エール2階
法人会
TEL 0120-876-505

国税の納付は、簡単・便利な ダイレクト納付をご利用ください



ダイレクト納付とは…

事前に税務署に届出をしておけば、e-Taxを利用して電子申告・徴収高計算書データの送信又は納付情報登録依頼をした後に、簡単な操作で、届出をした預貯金口座からの振替により、即時又は指定した期日に納付することができる便利な電子納税の納付手段です。



徴収高計算書データの送信に電子証明書やICカードリーダーライタは不要です。また、ダイレクト納付にも、電子証明書等は不要なので、源泉所得税及び復興特別所得税を納めている方に、特におすすめです。

簡単

- インターネットを利用できるパソコンがあれば、簡単な手順で利用可能!
- インターネットバンキングの契約が不要!
- 金融機関や税務署の窓口に出向く必要がありません!

便利

- 即時又は納付日を指定して納付することが可能!
- 税理士が納税者に代わって納付手続きを行うことが可能!

電子納税の利用可能時間

下記のe-Taxの利用可能時間内で、かつ、ご利用の金融機関のシステムが稼働している時間となります。

e-Taxの利用可能時間

月曜日～金曜日の8時30分～24時(祝日等及び12月29日～1月3日を除きます。)

※利用可能時間については、メンテナンス作業等により変更する場合や、時期により延長する場合がありますので、事前にe-Tax ホームページでご確認ください。

※利用開始の手続、利用可能時間、パソコンの推奨環境、e-Taxソフトの操作方法、よくある質問(Q&A)など、e-Taxに関する最新の情報についてe-Taxホームページで詳しくお知らせしておりますのでご覧ください。

※e-Taxの操作に関する質問は「e-Tax・作成コーナーヘルプデスク」(TEL.0570-01-5901)へお問い合わせください。

ヘルプデスクの受付時間は、月曜日～金曜日 9時～17時(祝日等及び12月29日～1月3日を除きます。)です。

e-Taxホームページ www.e-tax.nta.go.jp



有限会社サンライズロジテム
取締役社長 瀬谷 春夫

経営者の
情報源

ビジネスニュース

信用をビジネスに変える方法

◎ 支払いサイトは信用のバロメーター

先日、取引先のAさんと会食をした時の話です。Aさんは執行役員に昇格しても、17年前の当時と同じようにお付き合い頂ける貴重な存在です。

二次会で焼酎の水割りを飲みながら、Aさんが話をされた一言で、ずっと考えていた「定年退職後のひとりビジネス」を思いつきました。ヒントを頂いたAさんの話は次の通りです。

「当社への支払いサイトで、月末締め翌々月末支払いで了解している会社は非常に少なく、その中の1社がサンライズロジテムさんです」。

創業当時、Aさんの会社の元専務には目をかけて頂き、当方希望の支払いサイトを認めて頂いた経緯があります。資金繰りが厳しかった創業時、とても助かりました。

創業当時、収益の柱のもう一つの事業が「携帯電話の宅配」でしたが、受注してから急激に仕事量が増え、すぐに資金繰りの問題にぶつかりました。

創業したばかりの会社に信用はなく、お客様からの入金よりも先に協力会社へ支払いをしなければならず、多額の資金が必要になり途方に暮れていました。

そんな時、ある交流会で知り合ったBさんに相談したところ、Bさんの会社を経由する方法であれば、当社の支払いサイトを長く設定でき、お客様の入金後に支払いが可能になると提案を頂きました。

Bさんの会社と協力会社には長年の取引実績があり、協力会社への支払いサイトは特別長く設定されていたようです。

Bさんの会社が当社と協力会社の間に入る分、当社の利益は減りましたが、資金繰りの心配がなくなり、事業をスムーズに進めることができました。

Bさんにはその後も、対応が難しい仕事を受注した時など、長

年の経験からの確かなアドバイスを頂きました。

支払い条件は、商取引があるところに必ず存在します。どんなに魅力的なビジネスでも、資金繰りがうまくいかなければチャンスは逃してしまいます。

会社を退職した方が、これまでの信用と経験を活かして、なじみのある業界で一人でも始められる事業の一つとして、Bさんから提案を頂いた「支払い条件改善サービス」は検討する価値があります。

ただし注意する点は、このサービスは信用できる会社だけに限定することです。取引先の債務を丸ごとかぶってしまえば、ビジネスどころではなくなってしまいます。

B々の商流にかかわることで、退職してからも業界の流れを掴むことができます。伝票だけのやり取りのため自由時間を確保でき、現役時代には時間がなくて手がけることができなかった課題にも、本腰を入れて取り組むことが可能です。

支払い条件のように、一見すると商品やサービスとは全く関係のない分野でも、視点を変えることで、「ひとりビジネス」にふさわしい手数料を手に入れることができます。

支払い条件に限らず、会社の信用度合いによって期間や金額が変わる分野に注目すると、独自のビジネスを創造することが可能です。

さらに業界で当たり前と思われている申込期間や納期などにも、チャンスが隠されています。他社よりも短い期間に設定できれば、それだけでビジネスになります。

個人の信用と経験を活かせる仕事は、長年親しんだ業界のすぐ足元に落ちています。当たり前だからこそ、変えた時のインパクトは大きなものになります。

アンケート調査結果速報!

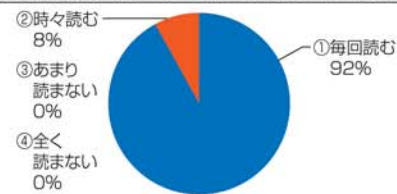
8月・9月の2ヶ月間にわたり実施させて頂きましたアンケートに大勢の皆様から沢山の御回答を頂きました。

この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

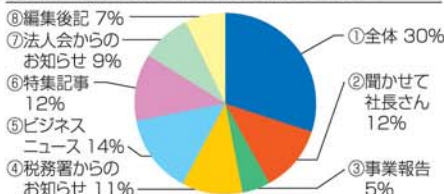
初めてのアンケートの実施で、私ども広報小委員会のメンバーもわくわくドキドキですが、速報のグラフをお知らせ申し上げます。

詳細にお書き頂いた皆様も多く、この貴重な御意見はこれからの広報誌の紙面作りにきっと反映させたいと考えておりますので、今後ともどうぞ、御支援賜りますようお願い申し上げます。本当に御協力有難うございました。(広報小委員会 委員長 大場 勝彦)

① あなたは広報誌をどれくらい読んでいますか?



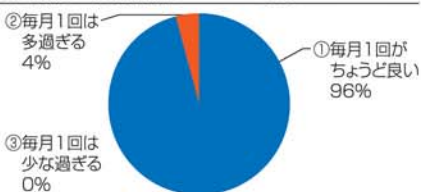
② 広報誌のどの部分を読まれますか?



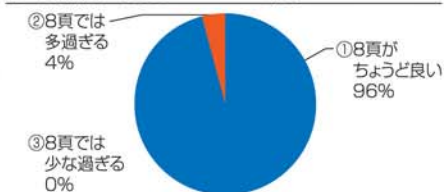
④ お読みにならない理由をお聞かせください

設問が不適切な為に、正しいグラフ表示が得られませんでした。お答え頂きました皆様に、心よりお詫び申し上げます。

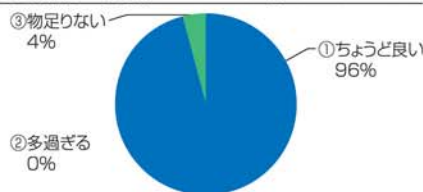
⑤ 広報誌の発行回数についてお聞かせください



⑥ 広報誌の頁数についてお聞かせください



⑦ 広報誌の内容についてお聞かせください



経営を取り巻く様々なリスクから企業を守る!



労災対策 賠償事故 火災・地震 個人情報

新登場! 法人会のビジネスガードシリーズ

- 政府労災の上乗せ補償制度 **アットワーク ハイパー任意労災**
- 企業向け第三者賠償保険 **企業賠償保険 STARS (スターズ)**
- 火災と地震災害に備える **プロパティーガード+地震対策プラン**
- 個人情報の漏洩事故対策 **個人情報漏洩対策プラン**

AIU 損害保険株式会社

東日本地域事業本部

〒980-0811

宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1

仙台トラストタワー23階

TEL.022-726-7551 FAX.022-227-0211

etc.

特集

営業力アップ・コーチング 性格タイプに合せ決め手を打つ

有限会社研修設計 代表取締役 **池田 元**

限られた市場の中で、さらなる売上向上を目指そうとするとき、コーチング手法を使って、自分の営業方法を今までと変えてみては、いかがでしょうか。

コーチングでは聞き上手になって、相手の要望を引き出します。かといって、お客様の言いなりになるというわけではないのです。契約をゴールとして、ある時は一緒に楽しみ、ある時はアドバイザーになって、WIN-WINの関係で進めているというのが、目的です。

まずは、お客様との初顔合わせのときから、今までと違った切り口で接してみましょう。挨拶が終わってアプローチをかける際に、いつもの決まり文句ではなく、お客様をよく観察してわかったことをフィードバックしましょう。「よく見ているね」「よく気がついたね」と言われる所からスタートすると、人間関係がより強化されます。

次に、営業トークの喋り方を変えます。当然、自分が商品説明しなければならぬ内容はあるのですが、決して一方的に喋らず、必ず1分間に一度は、お客様に相槌を求めましょう。

よく百貨店の催事販売員のようになり、立て板に水で自分だけ喋る人がいますが、あれは不特定多数のお客様を呼び止めるための話術であり、一対一には向いていません。どんなに完璧なトークでも、一方的に聞くだけでは飽きられてしまいます。コーチングでは、あくまでお客様が主役ですから、会話でもかみ合っていないペースの共有が大切なのです。

なお、ここで自分から質問をしたり、リクエストをしたりする態度が明確なお客様は、もう契約目前なのでコーチングを用いる必要はありません。いつものように進めましょう。

曖昧な相手にコーチングは威力

コーチングを用いるべきお客様は、最初は「は行の人」。つまり、「はあ」「ひい」「ふう」「へえ」「ほお」という曖昧な相槌ばかりで買うのか買わないのか、はっきりしない人に適しています。

次に、クローゼットですが、商品の長所を述べて終わりというのは、物足りません。長所は、本来その商品に備わっているものであり、お客様との関係性はないのです。そのため、必ずベネフィットに言い換えて、話を締め括ります。

すなわち、「お客様の場合は、これでどうできます」「こういうメリットが手に入ります」と、見えるように、分かるように、お客様の未来予想図を描いてみせるのです。

そして、次は反対克服です。ほとんどのお客様が「高い」とか、「今は要らない」などの反論をします。

アフラックは「がん保険」も「医療保険」も選ばれて契約件数No.1*

※平成23年度
【インシュアランス生命保険統計】より

— 法人会 —

— 法人会 —

生きるための
がん保険 Days

ちゃんと応える
医療保険
EVER

■引当保険会社（お問い合わせ先）

Aflac

アフラック（アメリカンファミリー生命保険会社）

仙台総合支社

〒980-6122 仙台市青葉区中央1-3-1 アエル22階

法人会
TEL 0120-876-505

ここからコーチングの本領発揮で、3種類の決め台詞でお客様をつなぎとめて、その後、逆に買い気を引き出すのです。

3種類とは、「イエスバット」「全面否定」「スルー」のことですが、ここでは細かく説明する紙幅がありません。ひと言で言えば、お客様の反対言葉に対する適切な合いの手と考えていただいで構いません。

性格タイプ4類への営業対応

さて、コーチングでは、お客様の性格タイプを4つに分類します。その一つ、コントロールタイプのお客様は、早口で断定的で威張っていて、勝気な人です。このタイプには、手短かにベネフィットを繰り返した後で、付属物を選択させる決め手を打ちます。

たとえば、商品に色の種類がある場合、「お客様は洗いや黒がお好みですか？それとも鮮やかな赤？」という聞き方で、常にお客様に決めさせるのです。相手は決める、仕切る、自分が前進させるというのが、大好きな人です。

それでもダメな時には、率直に「頼み込む決め手」を打ってみましょう。ボス気質で、頼まれちゃあ嫌とは言えないというのが、コントロールの特徴でもあります。

次に、プロモータータイプのお客様がいらつやいます。賑やかなお祭り大好き人間で、人と一緒なのが大好きというタイプです。

「私も持っていますから、お仲間ですよ」「皆さんと一緒にお使いなれば、大人気で大盛り上がりですよ」という種類の言葉に弱いです。この性格のお客様は、衝動買いするタイプですから、そんなに苦労はしないはず。いきなり、順番を飛ばして「買うと決めてかかる決め手」を打つても、何となく話が進んでしまいます。

「皆と共用されるのでしたら、月末にはこちらにないとお困りでしょう。20日に配送して設置ということでもよろしいでしょうか」「など、「買う」と言う前に、次の段階の話をしてしまいましょう。

営業担当者が苦手とするのは、アナライザータイプです。データや前例に拘り、理屈っぽく、こちらの述べることに、なかなか納得しません。そのようなタイプのお客様には、予め細かいデータを準備しておきましょう。

「今お買い上げ頂くと、すぐ使い始めたとして、満1年後には66,795円のお得になります」とか、「耐用年数は10年で計算させて頂きました。が、10年経つても、この通り、ほぼ現在と同じ効能が得られます」と、

自分ではなく資料に語らせるのです。

これは、「データによる決め手」というものです。買った後のメリットだけでなく、買わなかった時のデメリットをデータ化して、危機煽りをするのも有効です。

この手のタイプの人は、「言いくるめる」ということができませんから、何度でも繰り返して、相手が納得するデータを持つて行きましょう。今までのやり方に慣れた営業担当者にとっては、面倒だと思えるお客様ですが、意外とコアなファンになってくれるのは、人当たりの良いお客様よりも、アナライザーのような頑固者に多いのが実情です。

最後に、サポータータイプという性格の持ち主がいます。人助けをするのが大好きで、あなたがいるから助かったと言われることに、価値観を置いています。欠点は、自分は目立たなくて良く、自分だけでは何も決められないという優柔不断さです。

この方たちは、「主人に相談しません」とか、「社長がOKを出しません」と、決断を先延ばしにします。そこで、まず早く決めないとういうデメリットがあります。という、「急がせる決め手」を打ってみましょう。

それが効かない時には「頼み込む決め手」を打ってみます。頼まれちゃあ嫌とはいえないという気質は、サポータータイプの人も持っているのです。それでも無理な時は、さらに同情を引くほど、強く頼んでみましょう。

サポーター気質の根底にあるのは、実は隠された承認欲求です。あなたのお蔭で本当に助かりました、救われましたという台詞に、相手が強く反応して喜んでくれるのであれば、それで良いのです。

このように、コーチングは決め手の所で大いに威力を発揮します。自分自身にも性格があるように、お客様にもそれぞれ性格があつて、購買行動のツボが違うのです。

これまで述べた中で、自分には苦手だなと思う手法は、逆に言えば、今やっていない事でもあります。ベテランになればなるほど、自分の型が出来上がっているものですが、いつもワンパターンでは自分と相性の合うお客様とばかりビジネスしていることになりません。

やっていないことに挑戦するからこそ、今まで以上の売り上げが上がるのです。読者の皆様には、ぜひ今まではひと味変わったコーチング手法で、大きな成果を上げて頂ければと願ってやみません。

～税を考える週間～
税の絵はがき展を開催します!

日時 : 11月13日(日) 12時30分～
場所 : 東北電力グリーンプラザ「アクアホール」
 (仙台市青葉区一番町3-7-1 1階)

法人会では、税を考える週間(11/11～11/17)中の11月13日(日) 12時30分から東北電力グリーンプラザ内アクアホールにおいて、税をテーマに小学生のみなさんが描いた絵はがきコンクールの作品展示や、高校生による租税教室&税金クイズ、また弁護士、税理士、司法書士、社会保険労務士が対応する無料相談コーナー等のイベントを行います。

民謡子ビッコチャンピオンの唄や、ピアノ&フルート&尺八のミニコンサートもあります。

ご家族みんなで楽しめるステージイベントが盛りだくさんです!
 楽しく一緒に税について考えてみませんか。是非ご来場ください!!

税の啓発活動・街頭キャンペーンに協賛参加します。

11月13日(日) 11:30より 一番町平和ビル前にて実施

国税庁・国税局・税務署では、毎年11月11日から11月17日までを「税を考える週間」と定め、税務行政への理解と信頼を深めていただくために様々な広報・広聴活動を行っています。

仙台北法人会も構成団体として加入している仙台北地区税務関係団体協議会では、税の絵はがき展開催同日の11月13日に啓発グッズ3000個を配布いたします。

今後も、税務関係団体の一員として、税制改正要望の陳情や行政改革要望等の活動をしてまいります。



昨年の様子

年末調整説明会

仙台市内での開催は仙台サンプラザホールのみです

間もなく、平成28年分年末調整の時期を迎えますが、今年の「年末調整説明会」は、下記の日程で開催されます。マイナンバーの導入に伴い、給与支払報告書等への個人番号の記載が必要になりましたので、ぜひ説明会にお越し下さい。税務署より郵送される書類が足りない場合は、税務署または説明会の会場でお受け取りください。

仙台サンプラザホール

(仙台市宮城野区榴岡5丁目11-1 TEL022-257-3300)
 11月18日(金) 10:00～12:00(青葉区)
 11月18日(金) 14:00～16:00(泉区・宮城野区)

まほろばホール

(黒川郡大和町吉岡南2丁目4-14 TEL022-344-4401)
 11月24日(木) 13:30～15:30(黒川郡)

平成29年 新春講演会・賀詞交歓会のご案内

日時 平成29年1月26日(木)
 新春講演会 17:00～18:15 / 賀詞交歓会 18:30～(予定)

場所 江陽グランドホテル
 仙台市青葉区本町2-3-1 TEL 022-267-5111

講師 日向ひまわり 氏 (講師)

会費 講演会 会員 無料 一般 1,000円
 交歓会 会員 7,000円 一般 8,000円(講演会含む)

※ ご案内状を別途往復はがきで郵送いたします。お申し込みは当該はがきをご利用願います。
 ※ 会費は当日受付にて申し受けいたします。

多くの皆様のご参加をお待ちしております。

名刺広告掲載募集

広報誌「きたほHotLine」は、魅力ある、また親しまれる紙面づくりに向け、内容の充実と努めているところでございます。

平成29年新年号(1月)の名刺広告におきましても、掲載ご希望の皆様から実際の名刺そのままを掲載させて頂きたいと存じます。掲載ご希望の方は11月18日(金)までに名刺を仙台北法人会事務局までご郵送ください。

なお、掲載料は4,000円(後日請求)で印刷はカラー刷りとなります。(会員様限定)

郵送・お問合先 公益社団法人仙台北法人会 事務局
 〒980-0804 仙台市青葉区大町一丁目1-30
 新仙台ビルディング6階 電話 022-263-0151

「きたほHot Line」9月号記事訂正とお詫びについて

「きたほHot Line」9月号「聞かせて社長さん」のインタビュー記事中で、(株)千登勢 森谷様の取材内容が本来「去年3月全日本大学対抗OB・OG戦」とするところを「去年9月」、また「郊外で始め 昭和53年」のところを「昭和59年」と、それぞれ誤って掲載いたしました。今回の掲載誤りについて訂正させていただき、深くお詫び申し上げます。

公益事業推進委員会 委員長 伊藤 眞二

編集後記

秋と言えば「月」の季節でもありますが、「荒城の月」で知られる土井晩翠が亡くなったのは10月19日。今年で64年になります。仙台が輩出した大先生を偲んで振り返ってみました。

1. 春高樓の花の宴 巡る盃影さして
千代の松が枝分け出でし 昔の光今いずこ
2. 秋陣営の霜の色 鳴きゆく雁の数見せて
植うる剣に照り浴ひし 昔の光今いずこ
3. 今荒城の夜半の月 変わらぬ光誰がためぞ
垣に残るはただ葛 松に歌うはただ嵐
4. 天上影は変わらねど 栄枯は移る世の姿
映さんとてか今も尚 ああ荒城の夜半の月

土井晩翠 作詞「荒城の月」

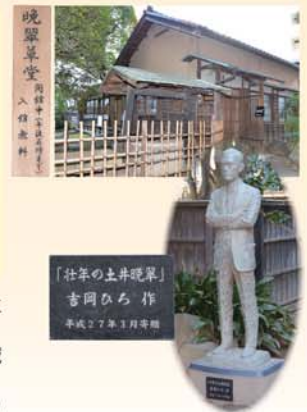
ー 4番の注釈ですー

天上界は不変であるが、栄枯盛衰は世の常である。奢れるものは久しからず、ただ春の夜の夢のごとし。それを昔から今日まで鏡のように映してきた満月が、今夜も荒れ果てた古城の上で静かに輝いている。

「荒城の月」は公募により瀧廉太郎の曲が選ばれ、さらに山田耕作がピアノ伴奏をし易いよう手を加え、現在の姿になったそうです。

土井晩翠の生涯は家族の不幸や、空襲などに晒され、決して幸せな人生ではなかったようです。しかしながら「荒城の月」は不朽の名作として日本人の心にしみわたり、永遠に歌い継がれてゆくものと信じております。

広報小委員会 東 光彦 (有限会社 東東広告製版)



仙台北法人会のホームページをご覧ください!!

● インターネットセミナー 430タイトルが見られます。(10/18現在) 専用コンテンツはID: hj1201J / パスワード: 0151 でご覧になれます。

会員の皆様へ ▶ お役立ちリンク ▶ インターネットセミナーの受講はこちらから

