

サイエンスハウス営業十訓

1. 当社は、最新の科学技術を万人が享受できるよう渾身の働きをするために設立されたものである。設立の理念を決して忘れることのないよう、心に刻むべし。
2. 営業担当者は、当社を代表し、当社の理念とモラルを示すものである。顧客、下職、ご協力コンサル、社内のスタッフ、社内外の取締役、株主各位等に、決してモラルの点で遅れをとってはならない。営業担当者は、当社の理念とモラルにおいてすべての模範たるべし。
3. 営業の利益は、営業担当者を含めて、社員スタッフ、ご協力コンサル、社内のスタッフ、社内外の取締役、株主各位等関係各位の共有の資産である。自ら私腹を肥やしたり、私腹を肥やそうとする者の手に渡してはならない。
獲得した貴重な資産は社員スタッフの給与報酬に供するほか、前方戦略、後方戦略、人事・財務戦略、学術戦略等の企業戦略に投入し、当社の理念の永続的發展に資することを優先とすべし。
4. そもそも、営業担当者は顧客の品性卑しからざるを選ぶ。顧客の人品卑しく私利私欲におぼれ、他者の生存や尊厳を傷つけるものであれば、一時の利得があってもたちどころに人々に唾棄されることを知る。遠ざけて接することを避けよ。
顧客の信念、目的、手段が、人類、社会、関連する人々の幸なる共生をもたらすものであれば、市場は顧客に富をもたらす。品性卑しからざる顧客を助け目的の実現に協力すべし。
5. 営業担当者は、顧客の獲得のために市場では常に競争を強いられる。当社の提供する物とサービスについて「顧客にもたらす富の大きさ」と「コストの安さ」、「俊敏にして納期を厳守する」をもって、他社に勝つことが市場の大原理である。この原理にかなう者だけが信頼を得て継続受注も可能になる。
ありうべき顧客の富とコストの「差額」を競合者中の最大にして、「納期厳守」であれば、必ず仕事は成功すると知るべし。
6. 顧客と当社の利益を和して分け合うをもって最良の営業とする。顧客の手にする利益と当社の得る利益に大きな違いのある案件は、破綻しやすいと思うべきである。案件は多数の目にさらされる。一時の利益は利益ならず、多数の目によって非難されると知るべし。
7. 営業担当者は、当社と下職さんとの利益も和して分け合うを尊ぶ。利益に偏りがあれば、下職さんの離反を招く。一時の利得は利益ならず、多数の目に非難されると知るべし。
利益半々の原理は商人不変の原理である。これを知らぬ下職さんには、よく分かるように教育すべし。
8. 案件成就の暁には、ご指導いただいた顧客に感謝し、参加した者、協力した者、支援した者、助言してくれた者をたたえて、わが身は威張らず、共に喜ぶべし。ともに喜ばぬ者は、縁なき者と思うべし。
9. 営業担当者は、他部署と当社の関係各部署に供給する資産を増やしてこそ、評価される。資産を増やさぬ営業者は社内で低められ、資産を増やす営業者は社内で高められると知るべし。
10. 営業担当者は、他人について行く引かれ者になるべきではない。時代と社会の新しい風を感じ取り、新しい案件を提案し、顧客と社内制作担当者の批判に磨かれて、当社の先達になるべし。

以上