

やっていませんか？ こんなNG対応

は見直そう

櫻沢 健

紹介は新規開拓に有効なアプローチだが、紹介元・紹介先に配慮しなければかえって信頼を失いかねない。ありがちなNG対応を9つ挙げる。

4 規模が大きい先など アプローチ先が偏っている

紹介をお願いするにあたって、規模の大きな会社や、自行庫と取引関係が強い会社は確かにある程度の期待が持てる。

ただし、経営者の人間関係は、単純に規模や取引地位だけで計れるものではない。多種多様な関係からニーズを引き出すことも考えるべきだ。

紹介をお願いする相手には、小さくとも勢いのある企業や、地域でリーダー的存在の経営者も加えておくべきだろう。場合によっては若手経営者も選択肢となり得る。



2 信頼関係のない相手に紹介を お願いして負担を感じさせる

信頼関係なしにお願いができないのは当然である。たとえ関係が良好でも、「紹介は紹介元にとって責任ある行為」と担当者は意識し、紹介元に安心感を持たせることに努めたい。

取引実績を積んで信頼関係を強くしてから依頼する、依頼時に上席者も同席するといった対応が必要となる。

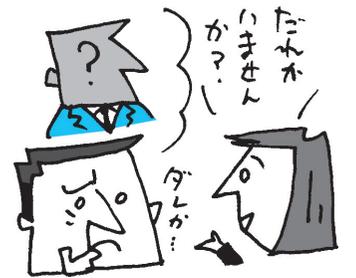


1 イメージを伝えず 漠然としたまま 紹介をお願いする

どのような先を紹介してもらいたいのか、漠然と申し出るだけでは、依頼相手に具体的なイメージを持ってもらえず、「分かりました」と言われて終わってしまう。

担当者は可能な限り、企業の具体的なイメージを伝えて依頼すべきだ。

基本的には、実権者を紹介してもらうのがよい。依頼相手が紹介する人を検討しやすくなる。



5 頼みやすい人にばかり お願いしている

「頼みやすい、話しやすい」という理由から、担当者は自分と仲が良い企業担当者に紹介をお願いしてしまうことがある。しかし、社外の間人が絡む以上、企業担当者だけではしっかりとした判断ができない。紹介先との面談にたどり着けるかも疑わしい。

責任を持って期待する人を紹介してもらうためには、できるだけ実権を持っている人に対して紹介を申し出るべきだ。具体的には社長などの実権者にお願いしよう。



3 紹介に取引の交換条件を付ける (優越的地位の濫用)

金利の減免など取引関係を条件とするような優越的地位の濫用は決してあってはならない。そもそも紹介は強制させるものではない。

依頼相手に「紹介する熱意がない」のに強要したところで、成立する見込みは低いだろう。

仮に暗黙の了解のうえで成立しても、交換条件が前提の関係では、以降も交換条件の提示を継続せざるを得なくなってしまう。

