



## 내가 발 딛고 있는 양계업계

이 중 길

<대한사로 축산사업장>

### ■ 세일즈맨은 고달프다.

많은 사람을 방문하다 보면 고달픈 일이 하나 둘이 아니고 역겨운 일도 너무나 많다. 그러나 세일즈맨은 업계의 일선에서 가장 어려운 일을 참아가며 맡은바 임무를 성실히 해나가고 있다. 세일즈맨의 고충—그것을 알아주는 사람은 과연 얼마나 될까? 성실하고 묵묵하게 일해나가는 세일즈맨—더군다나 어느 업계보다도 어려운 환경에 처해있는 양계업계의 세일즈맨은 더욱 고달프다. 이 세일즈맨의 수기는 대한사로 축산사업장 판매과에 근무하는 이중길씨가 일선 세일즈맨으로서의 생생한 경험을 토대로 그 고충을 참아가며 세일즈맨으로서의信念을 가지고 일하면서 산 경험을 집필한 것이다. 이중길씨는 많은 사람을 방문하다 보니 고달픈 점이 한 두가지가 아니라고 그 고충을 털어 놓으면서 세일즈맨은 기초가 튼튼히 되어 있어야 하고 세일즈맨의 기본조건은 인간으로서의 완성과 밀접한 관계가 있는 요소를 총 망라하는 것이라고 하면서 이론적인 지식은 물론 기술, 정신무장이 습관화되어야 그 기능을 발휘할 수 있을 것이라고 그 소신을 피력하고 있다. <편집자註> ■

평소에 초생추 거래 관계로 안면이 두터운 양계업자 한분이 자기집에 방문을 요한다는 전화가 있었다고 여직원이 말을 전한다.

무슨 일이기에 집으로까지 호출을할까 하고 방문을 하였더니 폐사가 많이나와 큰일이라는 것도 아니고 병아리가 나쁘다는것도 아니었다 다만 저녁이나 같이 하며 부탁이 있다는 것이다.

다름이 아니라 매주 2,000수씩 초생추를 분양하여 달라는 부탁이었다.

어떤 부인께서 사무실을 찾아와 하시는 말씀이 초생추 대금은 절대로 외상을 하지 아니하고 대금을 선불할터이니 X월 X일에 3,000수만 꼭 분양하여 달란다.

또 하루는 어떤 성미급한 젊은이가 말도 굵하게 하면서 하는 말이 대금도 선불에 초생추 수종도 자기가 할터이니 4주일 후의 것을 계약 하고자 하면서 계약금 2할을 내놓는다.

가끔 신문에서는 고액납세자 명단에서 부화업자와 양계산업에 종사하는 사람의 이름을 발견하곤 한다.

초생추 공급의 부족으로 양계 사양업자에게 지장을 준다는 기사가 활자화한다.

이것은 내가 판매원이 되기 훨씬 이전부터 바라던 소망이었다.

허나 1974년 1월초 판매 제1선에 나선 나에게는 새로운 차원에서 새롭고 많은 것들을 공부시키고 있었다.

기업이 아무리 좋은 상품을 만들어 낸다 하여도 판매에 좋은 성과를 올리지 못하면 그 상품은 시장에서 빛을 보지 못할 뿐 아니라 기업의 번영도 기대하기 어렵다.

그만큼 기업에 있어서 세일즈가 차지하는 비중은 막중한 것이라라고 생각하며 행동하려는 판매원인 나에게는 74년도 초반은 하나의 시련기임은 틀림없었다. 와세다 대학교수 「모도야카 잔」씨의 말은 “이제부터의 시대는 세일즈맨이 직업인 가운데서 꽃이 될 것이다. 그것은 모두의 안목이 일치하는 것이지만 그 타입으로써는 의지가 굳고 인내심이 강하고 끈질기고 결단력이 있는 믿음직스러운 편지에 강한 것이 이상적인 상(象)이다”라고 한말이 뇌리에서 떠나질 않았다.

허나 환경은 무시하지 못하여 1973년도의 양계경기는 사상 유례없이 불황을 거듭하여 연말에는 도산의 사례가 허다하게 나타났다.

그 여파가 1974년도에도 계속되어 실제 판매성적을 기대하기가 힘들었다. 얼마를 열심히 뛰어 다녀도 성과는 신통치않았다.

1952년 주식회사 야에스·부라더에 입사하여 6개월후에는 무(無)에서 유(有)를 만들어 불멸의 연승 기록을 남긴 “가네꼬 신이찌”는 자기가 지점장에 취임후 1개월은 1대라도 주문은 받지 말라고 하였지만 그도 아마 병아리 세일즈를 하였으면 이 불황중에 어떤 소리를 하였을까 하고 물어도 본다. 부화된 조생추를 하루라도 지체하면 물어버려야 되는 상품이고 보면 그 애로가 날이 갈 수록 심각하여져 갔다.

## ◁ 후랑크 베드카의 교훈 ▷

「그후 어떤 이유로 내 성적은 떨어져 갔다 수개월후 이전에 그랬던거와 꼭 같은 형으로 후퇴하고 있는 자기 모습을 찾아 보게된 어느 토요일 오후 나는 회사에 돌아가 소회의실에 들어가 열쇠를 잠그고 세시간 동안 앉은채로 “도대체 너는 왜 이 모양이나? 무슨 결점이 있어서 이 모양이나?”하고 자문. 자답해 보았다.

그러나 결론은 단 한자밖에 없었다. 최후로 하나의 초점을 찾아내고 말았는데 그것은 내가 사람들을 방문하지 않았다는 것이었다.

어떻게 하면 많은 사람들을 방문할 수 있도록 나를 이끌어 나갈 수 있을까? 하고 생각해 보았다.

나는 확실히 그것을 해야한다. 나에게는 보수가 필요하고 나는 게으름뱅이도 아니다.

나는 방문 레코드를 깨뜨리기로 결심하였다 1년후 나는 자랑스럽게 회사 앞에서 감격적으로 말했다. 나는 남몰래 12개월 동안에 방문 레코드를 깨뜨렸던 것이다.

나는 1,894회의 방문을 하고 828인을 만나고 65건의 보험을 계약하고 수당을 4,251불이나 받았다」

이 후랑크 베드카의 교훈은 내게 용기를 주었다.

「여하튼 많이 만나보자 아는 사람이 많은 것은 곧 자산이다」라고 판단하게 되어 가능하면 하루 10명을 방문하자고 마음속으로 생각하고 기록을 하여 나갔다. 그러던중 2월 중순경 대한양계협회 부회분과위원을 중심으로 양계산물에 대한 자발적인 조절이 시작되었다.

1974년 1월 10일부터 2월 5일까지 생산과잉을 막고 실사육자 보호를 위한 이 긴급조치는 내게 하나의 좋은 기회와 시간적 여유를 가져다 주었다. 아울러 그 당시 몸담고 있는 회사에서도 그렇게 생산수수가 많지않아 내겐 공부할 수 있는 최적의 기회라고 생각했다.

가득이나 생소한 분야에 생산되는 상품마저  
 갖고보면 큰일중에 큰일이었음은 자명하다.

### ◁ 세일즈맨의 기초 ▷

처음에는 불속에 뛰어들 벌레모양 정신을  
 못차리고 분주하게 다니다 스스로 느끼게 된  
 것은 세일즈맨으로서의 기초가 튼튼히 되어 있  
 어야겠다고 생각했다. 세일즈맨의 기본 조건  
 은 인간으로써의 완성과 밀접한 관계가 있는  
 요소를 총망라하는 것이라 하겠다.

그래서 미국 생명보험회사의 야인협회(L.I.  
 A.M.A)의 K.A.S.H. 원칙을 염두에 두곤 했다.

#### 1. 지식(Knowledge, 이론무장)

세일즈맨의 추진적인 바탕은 자기가 다루고  
 있는 상품에 대한 정확하고 광범한 지식을 갖  
 는다는 것은 매우 중요하면서도 기초가 되는  
 것이다.

승패는 상품의 지식에 의하여 결정되기도 한  
 다.

1. 상품(초생추)자체의 지식
2. 가격 조건의 지식
3. 거래되고 있는 시장의 지식
4. 상품 표현의 지식은 곧 고객으로부터 받  
 는 신뢰의 기초가 되며 판매원로서의 박력과  
 신념(信念)의 기초가 되며 또한 경쟁력의 기  
 초가 되기 때문이다.

#### 2. 태도(Attitude) 정신무장)

외적 태도로는 공손하며 첫 인상은 좋게 끈  
 기와 신념을 가져야 되겠지만 내적 태도는  
 고객에게 이익을 주고 언젠가는 감사하다는  
 말을 들을 수 있게끔 하는 태도가 필요하다고  
 생각이 된다.

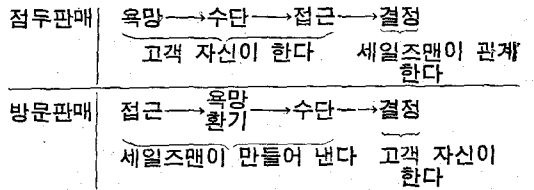
#### 3. 기술(Skill, 기술무장)

#### 4. 습관(Habit, 습관화)

이론무장 정신무장은 습관화되어 항구적 자  
 동적인 기능을 발휘하게 될 때 비로서 이상적  
 인 판매를 할 수 있을것 같다고 하는 말에 공  
 감이 열번 가고도 남는다. 양계업자들의 수준  
 은 급속히 향상되어 내 부족한 지식이나 기술

그리고 어딘가 모르게 서툰 대인관계는 항상  
 노출되기가 일쑤였다.

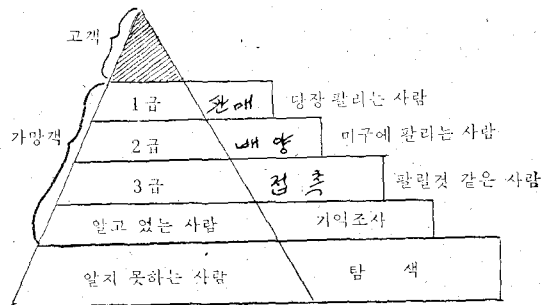
어느 가게에 앉아서 오는 손님을 맞이하면  
 그 손님 자신이 구입에 대한 욕망을 가지고  
 접근하면마는 초생추 판매에 있어서는 그렇지  
 를 못한것이 애로중의 애로였다.



이렇게 근본적인 판매 양상에 큰 차이가 있  
 어서 당황할 때가 한 두번이 아니다. 병아리장  
 사는 언제부터 이렇게 되었는지 찾아와 주문  
 하고 자기 손으로 인수하여 가는 사람은 점점  
 없어지니 말이다.

방문판매도 간접판매 창조적판매 완전판매  
 유도판매 배양판매 등 여러가지로 이야기하겠  
 으나 내가 걷고 행하는 판매의 方向은 모두  
 초생추 담당 세일즈맨들이 그러하겠지만 일  
 종의 배양판매에 속해 있다고 하겠다.

알지도 못하는 사람을 만나서 가장 친절하  
 게 접근하며 1차 2차 방문하여 고객을 만드는  
 과정을 말한다.



표에서 같은 것을 계속하고 다니다 보니 체  
 중이 늘어보지를 못한다. 열번 적어 안넘어  
 가는 나무없다고 계속 방문하다 보면 꼭 사  
 용을 하기는 하나 어디 나혼자만이 초생추 세  
 일즈맨이었던가 언제부터 그렇게 많은 사람이  
 탐이란 것 때문에 밥을 먹고 살았는지 궁금하  
 리만치 많고 많은 부화장과 판매원들에 대한

이해와 동정이 마음속깊이 일고 있다.

판매를 하면서 느낀 많은 일중에서 몇가지 적어보기로 하겠다.

### ◁ 외상이 사람 망쳐 ▷

E지역 "김"씨에게 육용계 초생추를 외상거래를 실시하게 되었다.

외상매출을 하지 않으면 대손의 우려도 없게 될 뿐더러 수금비도 안들고 현금판매에 의하여 자금도 원활할뿐 아니라 차입금리도 들지 않아 경비감소도 되나 외상판매가 수단으로 일반사양업자에게 이용되는 이유로는

1. 현금거래로는 주 거래선이 고정되지 못하고
  2. 주거래선이 고정되지 못하면 판매계획을 세우기 어려우며 매출이 안정되지 못한다
- 대개 이러한 이유에서 계속 외상 거래가 되었다.

하나 1974년도 경기가 신통치 못할뿐 아니라 질병감염으로 미수금 회수가 예정보다 짐차 지연되었다.

대금지불을 10일 20일 미루다 결국은 약 3개월이 지났다.

질병감염을 감안 잔금일부를 탕감하여 주기로 하고入金 독촉을 하였으나 마음은 변하여 한푼도 갚을 수가 없단다. 이유는 이익은 커녕 손해를 많이 보았기 때문이라고 한다.

수차 종용을 하고 처분을 기다렸으나 통하지 않았다.

그렇게 지나다보니 사람꼴이 제대로 쫄리가 만무하다.

인정이 없는 사람, 야속한 사람으로 전락이 되고 아이들은 좋지않은 아저씨로 보는 것만 같은 눈치였다.

그후 얼마되어 입금이 되고 한바탕 웃어버리고 계속 거래는 되고 있으나 항상 그집에서는 지독한 사람으로 접수가 배정되었을 뿐이다.

### ◁ 병아리는 모두 나쁜것 ▷

처음 초생추를 분양하였을 때의 일이다.

### B지역 N씨배대

문을 열고 초생추 상자를 내리고 뚜껑을 열어 3~4마리를 들더니 병아리 상태가 좋지 못하단다. 이유인즉 윤기가 없고 첫모이 시간이 조금 지난것 같단다.

흡족하지 못한 점을 사과하고 사양관리에 철저를 기하여 줄 것을 부탁하고 돌아왔다.

4일후에 방문했더니 상태는 보기에 좋아 보였다. 좀 어퍼냐고 물었더니 병아리가 나배 폐사가 많이 나와 큰일이란단다. 큰일이다 싶어 관리자에게 슬그머니 나오면서 물어보았더니 지금껏 입추한 것 중에 폐사가 제일 적게 나왔단다.

4일에 1,000수중에 15수가 나왔다니 수금이 가는 말이건만 그렇게 판매 초년병에 겁을 줄 필요는 없을 일이었다.

얼마후 내용을 알고보니 하나의 습관이였다. 어느 부화장 병아리고간에 무조건 불량추며 kg당 520~530원을 하여도 밤낮 손해만 보았다고 하는 습관성 부정 노이로제임을 알고부터는 하나도 당황하질 않고 여유와 웃음이 있을 뿐이였다.

### ◁ 12번에 거절 한마디 ▷

K지역을 방문하였은 때의 일이다.

성제 보유수가 약 15,000수 정도 되고보니 세일즈를 하는 나에게는 군침이 돌만도하여 큰 마음먹고 문위에 벨을 눌렀다.

18세 가랑된 남자아이가 뛰어 나온다. 첫번째 절이었다.

20m쯤 들어가니 주인께서 몇대로 앉아있어 절을 하기 시작하여 부인한테 관리자가 3명 계란장사에게 차례로 하고 나서 서서히 방문 목적을 설명하였더니 관리자 3명은 계사로 보내고 자기는 계란장사와 나가 버리고 아주머니는 부엌으로 들어가면서 다음 기회에 방문하면 고맙겠다고 한다.

오늘은 아빠께서 바쁘시다고—나중 문을 닫고 나오면서 문을 닫는 그집 파년한 딸에게 두번 인사를 하고 나니 12번이었다.

현대여성 백과사전 2번 “사교/에티켓”이나 “교양인의 대화술” 정도는 읽어보라고 권하고 싶기도 했다.

하긴 내 탓이지만—

그후 그렇게 끈질기게 2개월간을 방문한 것 같다.

미움이 변하여 인정을 베풀게 되니 전례 없이 고맙게 대하여 주었다.

이제는 허물없이 드나들며 산란계 초생추도 주문을 받고 분양도 하지만 가끔 부인께서 계란 반숙을 하여다주는 호의는 양계로 돈을 벌 것만 같다.

## ○ 아는게 별 ○

S지역 H씨의 경우이다.

1974년 5월 29일 D일보에 모박사의 연구논문 “제한급사에 의한 산란추의 육성”이란 것이 발표되었다.

그 간추린 논문중에서 몇가지가 그에게 지식원이 되었고 사료난 해결에 활로를 찾아 반갑기 그지 없었다.

제한급사를 변형 영양제한을 시작한 것이나 다름없게 되었다.

모교수의 논문 내용은 아래와 같았다.

	폐사율(%)	부화후반수가 산란하기시작한 소요일수	산란지수	계란의 평균무게	계란 1개에 든 비용	한해에수당생산비절약(1)
자 유 급 사	4.00	168	194	55.72	9.90	—
20% 계 한	1.33	176	212	53.79	9.70	176
40% 계 한	4.00	195	209	55.12	8.97	209
저 에 너 지 사 료	1.33	175	203	54.26	9.36	110

이 내용을 이용하여 일반시판 사료에 보리겨 풀싸위를 혼합 급여함으로써 영양제한을 하기 시작했단다.

결과는 예상했던 것과 정반대로 큰 차이를 나타내고 말았다. 폐사율이 증가되고 살이 마르고 원기가 눈에 보이도록 나빠져 갔다. 불과 그 기간은 40일로써 비료비 절감이 얼마되었는지 모르겠으나 폐사율 2~3%만 감소되어도 해결되었으리라 믿으며 산란율에서도 큰 차이가 날 것으로 판단되어 걱정이 많아졌다.

선무당이 사람잡는다고 불완전한 지식이 닭을 잡고 말았다. 발표된 논문을 교수님께 전화한번쯤 문의후 이 방법을 강구하였으면 좋았을 걸하는 생각이 들었다.

### 세일즈와 세일즈맨의 길

한 두가지의 경험을 예로 들었지만 결론적으로 구매동기의 시차를 잘 맞추어 나아가야 하고 반복과 끈기로써 접근하여야 함이 세일즈맨의 할 일이라 생각된다.

아롱튼 세일즈맨에 있어서 목표포착의 의의는 기술 이전의 중요한 문제라고 생각되며 이 목적에 대한 문제가 분명해진다.

고객의 심리단계	세일즈맨의 심리	본문내용	요	점
주의	주의를 끈다	설명하여	항효용	용도
흥미	욕망을 시동시킨다	야할사항	장점의 비교	
욕망	욕망 충족의 가능성을 보여준다	호소해야 할 사항	이익, 불구	손실
평가	욕망 충족의 환상 을 그리게 한다	해결해야 할 사항의 향	의문점	해결
확신	행동결의	배제해야 할 사항	방해저항	
구매	사후봉사	동기부여	크로징	

1. 열심도가 높아지고 일에 대한 에너지가 집중되며,
2. 일에 대한 수동적 태도에서 벗어나 적극성 주동성이 뚜렷해지며,
3. 주의력이 높아지고 필요한 정보가 자연히 모이게 되며,
4. 재빨리 찬스를 포착할 수 있게되며,
5. 시간·자본·에너지등을 절약하며,
6. 목적에의 접근도가 명확히 인식되어 일에 보람과 즐거움을 느끼게 되는 등 자기 만족에 도취할 것 같은 생각이 든다.

아롱튼 세일즈맨의 생활은 투쟁 경쟁의 연속이기 때문에 자기 관리에 게을러서는 안되겠다고 느낀다.

시간관리, 건강관리, 자기정신관리, 사무관리, 미수금관리, 자기개발, 인력관리, 차량관리 기타 일반관리 등 매사에 게을리해서는 안 되겠다고 믿어진다.

우리나라 양계업은 생산의 기초인 종계와 사료를 수입에 의존하고 있으나 점차 내용적으로 크게 발전하여서 경제개발 5개년 계획에 의하면 1975년도에는 성계수수를 1955만수에 국민 1인당 계란 소비량을 104개로 100개대를 넘을 것으로 추정하니 양계업자와 세일즈맨은 불가분의 연관속에서 점점 바빠질 것은 틀림 없다.

파는 사람에서 그치는 것이 아니라 돌보아 주는 입장에 서게 될 때가 왔다.

짧은 기간이나 많은 잘못이 있었고 모르는 것이 너무 많았다고 자성해 본다. 어려운 여건중에서도 끈기와 신념을 가지고 묵묵히 일하여 내일을 약속하는 양계업자 전체에게 봉사자로서 역할을 다하며 다각적인 관찰과 노력으로 자기 사명에 차질을 초래하지 않는 세일즈맨이 되어야겠다.

1. 1일의 평균 실지활동 시간과 방문 건수의 변화
  2. 면회건수 집계÷방문건수 집계=면회율
  3. 판매건수÷면회건수집계=판매율
  4. 판매금액÷판매건수 집계=건당금액
  5. 신 가망객 획득수
  6. 수입합계÷방문건수 집계=방문단가
- 이렇게 세분한 내능력은 이제 시작이다. 많은 양계업자의 협조와 이해 그리고 사용 빈도가 잦아질때 나는 내 소임을 하는 것일꺼다.

■ 여러분의 벗 월간양계

월간양계는 양계가 여러분의 가장 충실한 전문지입니다. 각종 사양관리, 질병, 경영, 양돈 기사등 다채로운 내용이 수록되어 있습니다.



- ◎ 첨가제
- ◎ 예방약
- ◎ 치료약
- ◎ 백신
- ◎ 소독약

# 청량리가축약품

최신의 학술로 친절히 상담해 드리는

(한국육계회연락처)  
서울특별시 동대문구  
청량리동 258  
TEL. 96-8780

