

나의 영업 철학

(주)태광/영업부
상무 심종태

영업분야에 종사하는 모든이에게 성공담이나 실패담을 글로 표현하라면 아마도 누구든지간에 나는 글재주가 없어서 그런지 몰라도 자신이 서질 않을 것이라 생각이 든다. 말로 하라고 하면 재미나게 얘기를 할 수 있을지는 몰라도!

(왜? 영업은 결국 입+행동이기에 때문에 여기에 덧붙여서 신뢰가 포함되면 이상적이겠지만)

이 지면을 통해서 이 분야에 20여년을 종사해오면서 내 나름대로의 경험을 바탕으로 후배들에게 해주고 싶은 몇가지 느낌 내지는 철학을 표현하고자 한다.

영업!, 단순한 의미로 생각할 때는 무척이나 간단 명료한 단어이다. “무엇을 판다” 또는 영업종사자의 측면에서 철학적으로는 “자신을 판다”라고 규정시키지만 무슨 물건을 어디에 어떻게 어느 시점에 어떤 명분을 가지고 팔수 있느냐 하는 것이 각 과정의 중요한 요소라고 나 스스로는 규정을 짓고 있다.

같은 경우에는 system 영업이라는 표현으로 좀더 세련된것 같은 느낌을 스스로 갖도록 노력하고는 있으나 이는 systemtic하게 영업행위를 하는 것이 아니라 여러 종류의 system을 구성해서 판매하기 때문에 우리 스스로 붙인 이름이다.

아무튼 SYSTEM 영업이든, 단품 영업이든 어떤 형태의 영업이든 간에 영업분야에서 나름대로의 자기만족을 느끼려면

우선 첫째, 항상 목표가 명확해야 된다고 생각한다.

목표라는 것은 달성했을 경우에 만족도가 크기 때문에 허세가 가세된 목표는 무의미하다고 할 수 있다.

둘째로, 목표달성을 위하여 주도 면밀해야 하며 방심은 금물이다.

경쟁상태에서의 방심은 곧 실패를 자주하기 때문이다.

셋째로, 어떠한 경우가 있더라도 경쟁자는 있을 수 있겠으나 흔히 얘기하는 적은 만들지 말아야 한다.

한 사람이 적을 만든다는 것은 수백 수만의 아군을 잃는 것과 같기 때문이다.

넷째로, 무슨 일에서든지 항상 앞서서 생각하고 행동해야 한다.

남보다 늦게 생각하고 행동하는 경우에는 항상 2등만 할 수 밖에 없기 때문이다.

다섯째로, 어떤 상황에서든지 긍정적이어야 한다.

부정적 사고는 일을 그르치기가 쉽기 때문이다.

여섯째로, 영업하는 사람은 남의 말을 함부로 해서 안된다.

어떠한 경우에도든 이득이 되기 보다는 해가 되는 경우를 종종 보아 왔기 때문이다.

나는 영업분야에 종사해 오면서 위에서 말한 여섯가지 원칙을 지키려고 노력해 왔고 앞으로도 노력할 것이다.

이렇게 했을 경우에 나 자신, 상사, 부하, 거래처 등 모든 관계가 원활하며 자기 목표를 달성하는데 상당히 도움이 될 것 같아 표현해 보았습니다.

IMF 시대를 맞이하여 어두운 경제 현실 탓만하지 말고 영업에 종사하는 사람이 앞으로 어떻게 해야 조금이라도 이 어려운 시기를 헤쳐 나갈 것인가 선두에 서서 고심해야 될 것 같습니다.

영업 종사자 여러분 우리 모두를 위하여!

