		れる利益)には届きませ	だな」と。	が、最後は「強敵」と書	考えるのです。相手を気		4. *******
市场 約 倍	場合当く扱の	ん。だから利益を追うこ	その日から、自分は全	いて「友」と呼ぶ、そん	遣う、価格以外のサービ	リーダーの毎月期中から	
ヨモミカ・ア・フ		とは、人との折衝にどこ	力でバイヤーと闘う気持	な関係になるわけです。	スをする、売り場に立っ	期末の数字を達成するた	経営者の苦労、担当の
おおわら		まで踏み込むのか?と	ちを固めました。自分も	それでも、人と交渉す	て販促を手伝う、相手が	めの思いは、確実に部下	毎日の思い、上司と部下
		いう問いでもあるので	背負っている産地や生産	ることに臆病になってし	困った時はとことん助け		との軋轢、農家さんの毎
		す。	者の思いをどこまで相手	まう人には、2つアドバ	る。価格にばかり焦点を	地方市場で素晴らしい	日の汗、バイヤーの背
こんにちは! 青果流	青果流通業・農業コンサルタ	2.2つの軸をもつ	に伝えられるか?同時	イスをしたいです。ひと	当てずに少し広い視点で	天	負っているもの。決して
オ	家さん、市昜の圣営支		にこのバイヤーと一緒に	つ目は、交渉する相手を	交渉ができないか考える		よくない環境の中でそれ
爰を通うこ、見易で日を怒うこうのことでで、	感じていることの広	かつて、前職で関西に	お客様に尽くすという気	もっとよく知ろうとする	のです。こんな風に考え	では、毎日午前10時半に	ぞれの立場で交渉しなが
えします (下官明島載)。	見してしるこころす 在	転勤したとき、関西商人	持ちも持ちながら。日々	こと。相手に踏み込むた	ながらまずは利益を得る	は野菜、果実の部長が本	ら、もがき、努力してい
ジーション、ノフレス其材車と		のパワー、価格交渉、商	の相手との交渉は全力で	めには、相手が抱える数	ための交渉を恐れないこ	日の予測数字を社長に報	ます。利益を得るために
	います。自分は、泥臭	売の細かさに打ちひしが	やる、時にはケンカも恐	字をどんな思いで背負っ	と。もう一歩踏み込ん	告しています。1日締め	は、数字と期中から真剣
和金ででです。	く、生々しく、人間の欲	れ、もうショックでボロ	れずに。ですが、長期的	ているのか?その人の	で!	た後に数字を知ったので	に向き合うこと、内外問
	望がぶつかり合う、そん	ボロになりました。で	にはお互い大事なパート	立場は? 背景をもっと		は打つ手が遅くなるとの	わず人とぶつかることか
今回は「利益とどのよ	な中から生み出されるも	~利益と向きへ	利益と句き合うために必要なこと~	ことく		考えです。1日の中でも	ら逃げずに泥臭く交渉す
_	のだと思っています。楽				•	_	る、そのために日頃のコ
がテーマです。皆さん	に空から降ってくるもの	「日火火十	られ え		で	かにして、その後の行動	ミュニケーションの数を
は、利益とどう向き合っ	でも、待っていてやって	民会にし	アションとアニー作来して	一「有来」	-	に反映する。こうした毎	増やすことです。「利益
ていますか? もちろん、・	くるものではないので	ŕ	デ)			日の数字と向き合う姿	は毎日の泥臭い交渉の積
.—	す。	7	作るこく た を ゆ い		わすに!		み重ねから生まれるも
事をしているわけでもあ	ところが、数々の農家		1		1	治されているので	の」そう日夜、問い続け
りません。利益を求めて、	さん、市場の経営者、担	も、自分も負けるわけに	ナー。だから、お互い寄	よく知ることです。交渉	3.利益は期中から	す。	る毎日です。
その中から自分の給料を	当者と接していて感じる	はいきません。毎日押し	り添って支え合う信頼関	はお互いの妥協点を探る	生まれる)
得るために毎日利益と向し	ことは、(東北という土	たり引いたり、泣いたり	係の軸も持つ。「本気で	作業でもあります。相手	もうひとつ、利益は期	HS	ディング
き合っているのだと思い	地柄もありますが)、利	ケンカしたり。毎日が交	ぶつかる軸」と「信頼の	を知るまえに自分の方か	中に生まれるというこ	代表	代表取締役 本田 茂
ます。でも、この利益を	益に貪欲になるというこ	渉の連続でした。そんな	軸」。この2つの軸を持	ら諦めていることはない	と。1週間が終わってし		17年間某団体に勤務し、 菌茸
どこまで真剣に考え、向・	とに抵抗がある、利益を	ある日、バイヤーから	つことが、泥臭く折衝す	でしょうか? コミュニ	まってから「先週悪かった	類、	、ニュアリ なごつ 宮美を目 豆類、土物全般、タケノコ、
き合うのか?今回は掘り	求める際に生じる人との	「お店にくるお客様のた	ることに必要なことだと	ケーションは交渉という	な~」と考えても遅いの	当。在敵中こ業務を効率化し、ウン	在職中に業務を効率化し、時間外に受験交こ通学、2 - ウン・キュウリたとの営業を担
り下げて考えてみたいと	折衝を避けてしまうこと	めに」という言葉にビ	思うのです(ちなみに今	植物を育てるための、大	です。自分の立てた目標	010年経済産業省登録中小企業診断士となる。 農家や	企業診断士となる。農家や
	をよく目にします。	リッと衝撃が走りまし	では、関西商人大好きで	事な土づくりだと思って	に期中からどれだけ数字	農業法人、卸売市場に対する	卸売市場に対する経営支援をおこなうため12
そもそも利益とは何な	誰だって、人が嫌がる	た。「このバイヤーは、	す)。	います。	を意識するかがとても大	の単い約(commo)を含単にいったサートンの思い年10月独立し、昨年法人化。社名には、一希望(HOPE)	「高いノミト - 10思い」 「名には、一希望(HOPE)
のでしょうか?お客様	領域には踏み込まず、き	確かに厳しいし手ごわい	僕が好きだったまんが	2つ目は、踏み込んだ	事です。以前、毎月の計	がある。農経新聞社と連携して印売市場の人材育成の研 の種書や(SEEE)をお手位しします!」との思し	て即売市昜の人材育或の研究位します!」との思し
に喜んでもらう対価、会	れいにことを進める方が	けど、本当に自社のお店	「北斗の拳」のケンシロウ	先に相手を傷つける、嫌	画を達成するために「あ	修事業も展開する。	「日本」の「日本」では、」の、「日本」では、「」」、「」」、「」、」、「」、」、「」、」、「」、」、「」、」、」、「」、」、」、「」、」、」、「」、」、」、「」、」、」、「」、」、」、「」、」、」、「」、」、」、「」、
社が継続していくため、	いいに決まっています。	に来るお客様のために一	とラオウは、死闘を繰り	われるのではと恐れると	といくら足りないぞ」「ど	HSコンサルティング((電話・FAX022-3)
会社の存在価値―いろい /	でも、それでは自分が求	生懸命だな。この仕事に	広げてものすごいぶつか	きには、「価格以外でで	うする?」と毎朝ミー	のアー2505 ビメール:honchan_4341@	honchan_4341@
ろな答えがあるのかと思い	める利益(会社に求めら	対する姿勢。自分は好き	り合いをするわけです	きることはないか?」を	ティングしていたリー	piano.ocn.ne.jp)	