

貿易アドバイザーとしてのアドバイス手法

1 相談案件の理解と分析

⇒まず、よく聞く（ヒアリング）

2 アドバイスとコーチングの区別を

a) 取引交渉としてのアドバイスの分類の判断

⇒直接アドバイスと間接アドバイス（他者の紹介）の使い分け

b) マーケティングとしてのコーチングによる相談製品の分析

⇒特徴と他との違いの把握（3項目に絞る）

⇒相談製品の専門家は相談者であって、自分ではない自覚を

教師とアドバイザーの違い

- 相談者からの質問に対して**更にヒアリングし分析する必要のある相談案件**を指導する人がアドバイザー。したがって、ヒアリングしそれを分析する能力が必要とされる。
- 相談者からの質問に対して**更にヒアリングし分析する必要のない相談案件**を指導する人が教師。アドバイザー経験のない教師がアドバイスすると指導がぶれるのはこのため。

アドバイザーとして成功するポイント

- 相手の「欲していること・必要としていること」を見抜くことができるか！
- なんでも「即」やれるか！
- いろんな相手に「知識やノウハウや金を惜しまずどんどん使って見返りを考えず貸を作ることができるか！」
- 週一回、自分を「広報」する工夫ができるか！