

不動産営業における「運転の価値」再考

～物件撮影の裏に隠された、プロ意識を育てる学び～

【運転は「ただの移動」ではない】

あなたが今、研修で任されている「物件撮影」。この業務の目的はもちろん、物件の外観や周辺環境を写真で記録することにあります。

しかし、その移動手段として欠かせない“車の運転”は、単なる「移動」ではありません。

特に不動産営業においては、お客様をお乗せして運転する機会が多い仕事です。**移動時間は、そのままお客様との信頼関係を構築する貴重な時間**でもあります。

そして、その信頼は、商談や契約の成否に大きく関わってきます。

【23歳で学んだプロとしての運転意識】

少しだけ、私の話をさせてください。

私のキャリアの原点は、ある大手企業の役員車の専属運転手でした。1台3000万円、5000万円とするような高級車にお偉い方をお乗せし、目的地まで安全・快適にお届けする。

誰もが知るような人物もお乗せする機会もありました。

見た目は“運転手”ですが、実際には運転だけでなく、その周囲の空気、サービス、タイミングすべてが求められる“プロの接客業”だったと振り返ります。

無駄な急ブレーキーで不快にさせてしまう...

車内の空気感ひとつで緊張させてしまう...

それほど、**運転という行為には相手の感情に影響を与える力があるのです。**

【売れる営業が大切にしている“気遣いの視点”】

実は、「売れる営業」と「気遣いができる人」はほぼ同義だと、私は感じています。

営業は、物件を紹介することが仕事のように思われがちですが、実際には、

“お客様の不満・恐怖・喜び・不安”を読み取る観察力と思いやりの深さが勝負を分ける仕事です。

車の運転も同じです。

- 急加速・急ブレーキは不安を与えます
- 狭い道に無理に突っ込むことは恐怖を感じさせます
- 真夏に熱い車内に閉じ込められるのはストレスです
- 車が汚れていたり臭かったりするの印象を悪くします

こうした“ちょっとしたこと”が、信頼を削っていくことを、忘れないでください。

【あなたの運転に、お客様は信頼をのせている】

ここで大事なことをお伝えします。

「自分には快適な運転でも、お客様にとっては不快」なことがある。

このズレを見落としたまま営業を続けると、お客様の「心のシャッター」は静かに閉じていきます。

売れない営業マンに共通しているのは、“自分の都合”で判断・行動してしまうことです。

- 「これぐらい平気でしょ」
- 「俺はいつもこうやってるし」
- 「面倒だからこれでいいや」

その思考のクセこそが、成果を遠ざけてしまっているのです。

【運転も「営業力」の一部である】

この撮影業務は、ただ道を覚えるための訓練ではありません。

“運転”という行為を通して、あなたの営業としての基礎力を磨く場です。
バレーサービスのような、細やかで気持ちの良い心遣いを意識してください。

「ドアを開ける」「暑ければエアコンを調整する」「段差では減速する」

こうした所作が、あなたの「人としての信頼力」につながります。
お客様は、家を見る前に、“あなた”を見て、感じて、評価しているのです。

【全ての研修は「売れる自分」をつくる土台】

この研修に無駄なものは1つ也没有せん。

すべては、あなたが「売れる営業」になるための準備です。
あなたが今やっている物件撮影も、運転も、気配りも、すべてが試されている時間です。

ただただスマホを見ながら惰性でハンドルを握るのか。
それとも、「この瞬間にも営業としての力を磨こう」と意識するのか。

その違いが、半年後、1年後の結果に如実に表れてきます。

【まとめ: 運転は、営業の姿勢を映す鏡】

- 運転は“移動”ではなく、“接客”である
- 気遣いと心配りができる人は、営業でも結果を出す
- お客様の視点で考えることが、すべての行動の基準になる
- 今の研修が、未来のあなたをつくっている

物件を撮影する中で、運転を通して“人を大切にする力”を磨いてください。

それが、あなたを「売れる営業」に変えていく第一歩になります。