

申告・記帳・決算
新規開業・法人設立
労働保険・一人親方
税金相談・法律相談
《相談は大宮民商へ》

大宮民商 News

〒330-0856 さいたま市大宮区三橋 3-262 営業時間:9～17時 休み:土日祝
TEL:048-623-6731 FAX:048-622-7162



2023年
(令和5年)
12月18・25日
合併号
第1232号

ぜひご参加を！ インボイスにともなう記帳・申告個別学習・相談会

インボイス登録により初めて消費税を申告する方、インボイスの記帳が不安な方、申告時に慌ててやると間違えますし、申告期限に間に合わないことも。事前準備のために参加してください。
(事前予約制)・12/18(月) 14:00～15:30 ・12/19(火) 18:00～19:30



※消費税の申告があり一般課税を選択している人は、領収書を「インボイスとインボイス以外」に仕訳して記帳しておく必要があります。

年末調整 計算会 随時開催中 (要予約)

年内に支払う給与・賞与額を確定させ、従業員の扶養や控除の資料をそろえましょう。源泉税の半期納付は1月22日までに税務署へ納付し、給与支払報告書は1月31日までに市役所へ提出します。事前予約のうえ大宮民商までお越しください。

《予定表》

- ※ 12/16(土)の理事会 は延期になりました。開催日は追って連絡します。
- 1/6(土) 埼商連 新春決起集会 (さいたま共済会館) 10:30～
- 1/10(水) 弁護士による無料法律相談 (要予約) 13:00～
- 1/14(日) 健康体操教室 (七里コミセン) 10:20～
- 1/23(火) 婦人部 新年会 (木曽路大宮店) 12:00～

共済会・婦人部合同 健康体操 教室

インストラクターを招いて行ないます。老若男女、民商会員ならどなたでも無料でご参加できます。

日時: 1月14日(日) 10:20 集合 10:30 開始～11:30 終了

場所: 七里コミュニティセンターレクリエーションルーム (さいたま市見沼区大谷 1210)

持ち物: ヨガマットお持ちの方は持参ください。水(インターバル時の給水用)、バスタオル(クールダウン時の防寒、汗拭き用)などもお持ちください。

申込: 1/10(水) までに大宮民商へお申し込みください

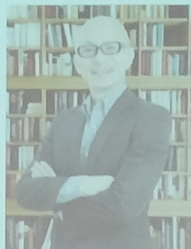
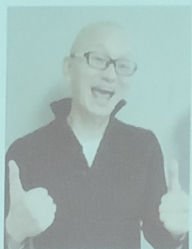


営業に活かせる心理学テクニック学ぶ 埼青協総会

12月10日(日)に伊奈の県民活動総合センターで『埼青協定期総会』が開催されました。埼青協は、埼玉県の民商の青年部の会です。総会の前に行なわれた、営業に関する書籍の執筆や講演



『どっちが売れる？』



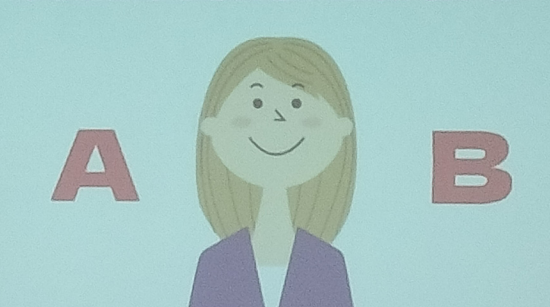
を多数行なっている酒井とし夫さんによる『商売繁盛ビジネス心理学』講演は、受講者も巻き込みでの賑やかな雰囲気が進み、営業に活用できるさまざまな心理学が解説されました。

ホームページに載せる代表者の写真、どっちがいいですか？ 業種にもよりますが、普通は当然右です。シンプルですが、出来ていない業者さんも多いです。(裏へ続く)

☆班集金・個別集金ともに15日集金へのご協力をお願いします。☆相談・来所時は事前に電話予約してください。

《世相》さいたま市が下落合・三橋・原山市民プールの廃止と、沼影市民プールの解体移設を計画。市民からプール廃止反対の署名運動が起きている。

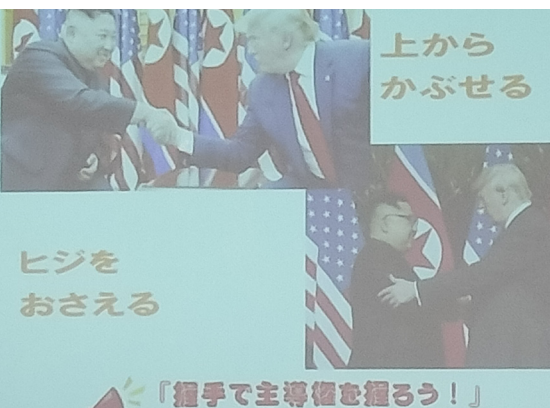
あなたはどちらに座った方が良いか？



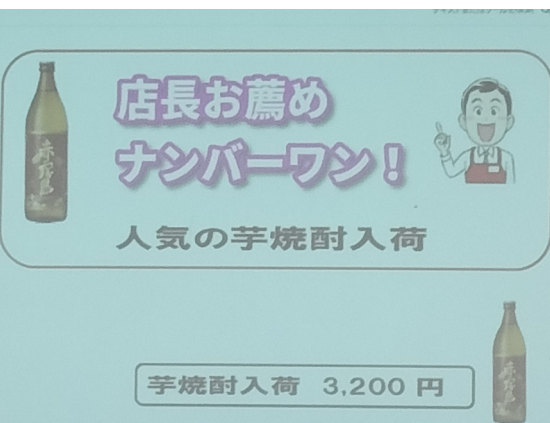
お客様に対して A と B、どちら側に座った方が良いか？ 答えは A。注目する所は髪の分け目です。分け目が有り視界が開けている方にあるモノは、受け入れようとする心理が働きやすく、髪で視界が狭くなっている方は身構える心理が働きやすいそう。

人の感情は視線に表れる。過去の記憶を遡る時は左に、未来を想像する時は右に視線が動く。話に前向きな時は右に、あまり乗り気ではない時は左に動きやすい。人によっては如実に表れます。お客様を観察してみよう。

主導権を握るパワーシェイクハンド。握手をする相手に対して主導権を握りたい時は、手を少しだけ内側に傾けて上からかぶせるようにする。外交シーンでよく見られる。写真では、キム・ジョンウンがトランプに対しかなり上から握手をしている。次の機会にトランプはキム・ジョンウンの肘を抑え、それをさせないようにしている。

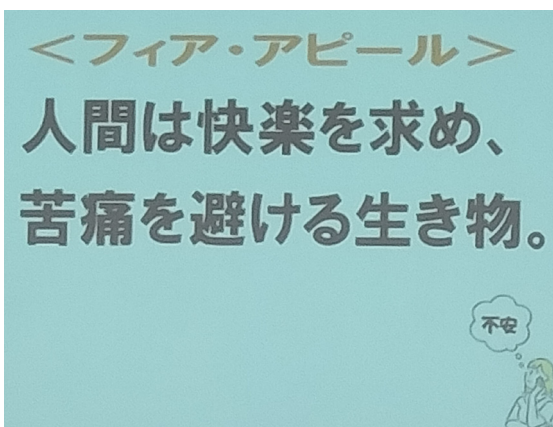
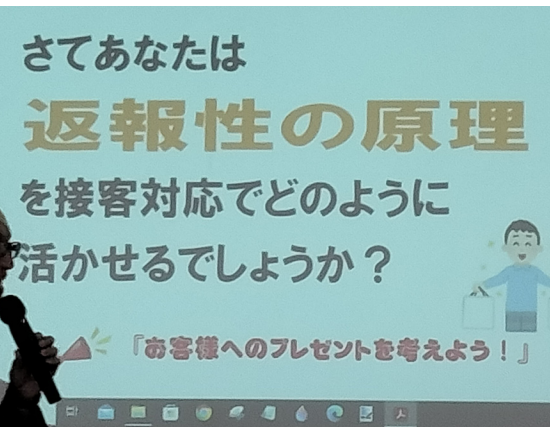
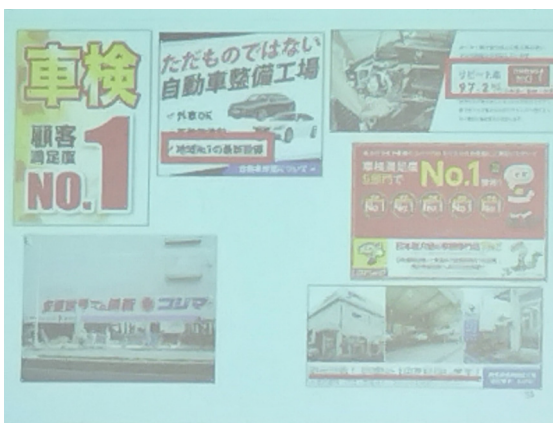


限定条件下の事実。ある一定の条件の下においてのみ、当てはまる事実をのこと。「No.1」や「一番」などのキャッチコピーはとても強力だが、「ナンバーワンなんて、なかなか無いよ……」とあきらめてしまいがち。しかし、「〇〇地域で」や「〇〇の商品に関しては」と条件を絞ると「ナンバーワン」が意外とある。たとえば自動車屋さんが「うちは福祉車両の取り扱いならこの辺で一番だよ」ということであれば、広告に「車、販売」とだけ謳うのではなく「福祉車両、ナンバーワン！」と絶対に載せるべき。「No.1」という広告効果はとにかく強い。ウソをつかずにナンバーワンを謳える。



返報性の原理とは、人から何かをもらおうと「お返し」をしたくなる心理作用のこと。手土産など、お客様へのプレゼントはやはり効果があります。

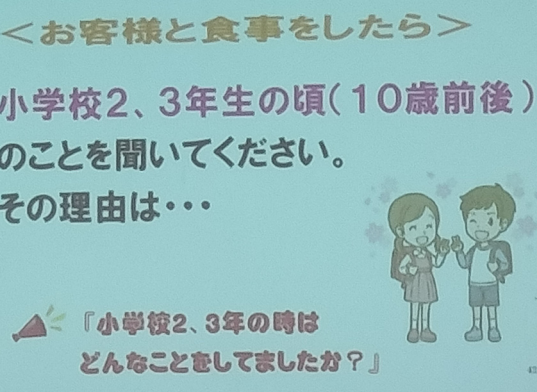
人間は快楽を求め、苦痛を避ける生き物ですが、快楽を求めるよりも苦痛を避ける方をより優先するそうです。フィア (fear <恐怖>)・アピールは、保険屋さんや害虫駆除業者などが営業する時に活用すべき手法です。「こうしておかないと、こんなことになって



しまいますよ」「こうしておけば安心ですよ」というアピールでお客様の心を動かします。

人は初めて会う人には本能的に警戒心を抱きがちですが、自分が相手を受けいるイメージを頭の中に持つだけで、自然と自分の姿勢や表情が穏やかになり、雰囲気にもオープンさが出ます。具体的には頭の中で相手と親しく握手をしたり、ハグをするイメージを持つだけで OK です。

人は 10 歳前後の頃のことを会話すると、その会話相手に対して好意を持つ、という調査結果があるそうです。子どもの頃の話が、懐かしさや優しさ、そういった場の空気を醸成させるのでしょうか。



人間は人に話を聞いてもらうだけで、マイナスの感情や葛藤から解放されて気分が良くなります。これをカタルシス効果と言います。また、自分の話をする時には脳の快楽中枢が刺激されていることが分かっています。つまり自分のことを話すのはおいしい料理を食べたり、金銭的報酬を得たり、異性と楽しい時間を過ごす時に刺激されるのとまったく同じ部位が活性化している。口下手だ……と感じているあなたこそ聞き上手を目指しましょう。