

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。
下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/library/>

I D : shinkikaitaku

パスワード : 1050

あるヒット商品やサービスが出ると
それに類似する商品やサービスが必ずと
言っているほど生まれます。

そういったケースの中で、一見似たものを
出すことが簡単そうに見えて実はやってみると
意外に難しく、後発の商品・サービスが
うまくいっていないケースがあります。

そういった場合、よくよく元のものを
研究してみると、一見気づかないところに
良く考えられた仕組みを持っていたりします。
簡単には真似できない商品・サービスには
それだけの理由があるとあらためて感じます。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.233 ◇◆

■交渉の良し悪しは準備で決まる

今週もあるソフトウェア開発会社の
営業担当者のお話の続きです。

社長様が提案をしていた新規案件の
最後の詰めの商談に彼も同行すること
になりました。そして、社長様にその商談に向けて
準備をするように言われたいくつかの資料を
何とか事前に作成をしていきました。

彼はこの商談に同行するにあたって、彼が
苦手としている詰めの交渉の部分を社長様が
どのように行うのかとても興味がありました。

商談当日を迎えました。社長様がプレゼン資料を
もとにプレゼンテーションをしていきます。

プレゼンテーションが終わって、相手からの
質問が何点かありました。それに対して
社長様が答えていっているのですが、
彼はいつ価格交渉が始まるのかと思って
その質疑応答を聞いていました。

すると相手から、「では実際に進めて
いきたいと思うので今後はどのような
スケジュールとなりますか？」

結局彼が想像していたような交渉事は
発生せずに案件が決まりました。

彼は商談終了後に、なぜ交渉事が
発生しなかったのかを聞きました。

「資料の作成ありがとう。あれがとても
良かったよ。プレゼンの中に、後で交渉されそうな
ことを事前に回答する形で盛り込めたから

スムーズに終わったね。」

「自分が作った資料が役に立っていたんですか？」

「もちろんそうだね。逆にあの準備がなかったら今日の結果は出てない。あの現場で内容面や価格交渉になったらどうしようもないからね。交渉されそうなことをいかに事前に予測して、プレゼンの中に盛り込んでいく形で準備することが大切だね」

彼は、自分が苦手だと思っている交渉事をどう克服したらいいのかということ、自分が関わりながら経験していました。

(次週は・・・

以前の電話ではいらないって言ったんだけど・・・
それから数か月後の同じ求人広告会社からの電話に応じたある飲食店オーナーの新規開拓物語です。)



営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050



このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインのメンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。
お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は

お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島二丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050
