

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

本日も引き続き私たちが3月から開催する
営業研修のご案内をさせていただきます。

【営業塾】開催のお知らせ

私たちは今までに

55業種500社のお客様に対して18,000件の
商談の場をご提供してきました。

今回は、私たちが500社のお客様に

営業代行で新規開拓に成功した事例をまとめ

体系化したノウハウを、

「新規開拓営業の全体像」「商談方法」などから

「見込み客フォロー」に至るまで全6回にわたり、

皆さまに惜しみなく公開します！！

【日時】

2013年3月～5月 隔週金曜日 14時～16時

【場所】

ウィンクあいちセミナー室

詳細は以下URLをクリック↓↓

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

【お問い合わせ】

お申し込み・お問い合わせは下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン 担当：東山

TEL 052-459-1050

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

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. 242 ◇◆

■否定する人には共感する

今週もあるW e b制作会社の
営業担当者のお話です。

新規訪問をしたら真っ向からW e bサイトの
効果を否定されました。商談を進めることが
できずに帰ったことを上司に報告すると
それは商談を進めることができた可能性が
あったのではないかというアドバイスでした。

彼はそこで、そのような状況になった時に
どのように対処するのかを尋ねました。

「自分も商談に臨んだ時にW e bサイトの
ことを否定してくる人はいるよ。自分が
やることは、それに対して思い切り
共感することだね。」

「共感する・・・ですか？」

「それも思い切りね。それ分かります、
それ私たちもよく言われます、
本当にそうですよね、と相手に言うよ。

それに共感することによってどうして

Webサイトを否定するようになったのか、
その人が過去に失敗したのか、過去に失敗した
友達がいるのか、業者に騙されたのか、
そんな話をたくさん聞いていくよ。」

「それをどうやってWebサイトの
販売に持っていくのですか？」

「まあ、文句を言われっぱなしで
そのまま終わってしまうこともあるよ（笑）」

でも中には、売りにきているのに
そんな話をするなんて珍しいなって
思ってもらえる人もいる。

そうならばこっちのもんだよね。
だって相手はWebサイトで解決を
してほしいことを自分から勝手に
たくさん話してくれているわけだから、
受注の確率は逆に高くなるよ。」

「なるほど・・・そういうことですね。」

「これは別に何かアクロバティックな
テクニックを使っているわけではなくて、
広い意味で言えば相手に共感するという
ことだと思う。その共感する内容が
たまたまサービスの否定であるだけで、
相手は自分の話す事に共感してほしいという
ことは変わらないっていうことだね。」

（次週は・・・

見込み判定が正しくするように・・・
そう言われても何をすればいいか分からなかった

ある広告会社の営業担当者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
