

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

そんなの当たり前じゃないか・・・。

皆さまも場面によっては
このような言葉が使われることが
あるかと思います。

しかし、この当たり前ということは
あり得るのでしょうか？
住んでいる地域や慣習や経験によっても
当たりの基準は違ってきますし、
仮に基準を統一しようと思った場合、
かなりの時間を共有する必要があります。

当たり前・・・。で済ませるのではなく
どういった基準で考えればいいかを
常に共有しておくことが重要なのだと思います。

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 →
<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

◆◇ 新規開拓物語 VOL.489 ◇◆

■ 自社紹介はうまく出来るけど・・・

今日もある広告会社のお話の続きです。

新規商談の成功率を高めるコツとは？

新規商談のコツについて記載した「営業の教科書」はこちら↓
www.islandbrain.co.jp/blog/excellent_salesperson_improve_win_rates_of_new_negotiations/

商談が盛り上がらないことがある・・・。

新規営業にいった時に相手によって商談が盛り上がりずに終わってしまうことに課題を感じている彼は、先輩社員にこの悩みを相談してみることにしました。

相手に具体的な案件がある商談だったらその話題になれば会話が盛り上がるのですが特にいますぐの案件がない商談だと自社の紹介をしてそのまま終わってしまうんですよ・・・。
自社紹介は分かりやすく出来ていると思うのですが、どうすれば商談が盛り上がるのでしょうか？

この話を聞いた先輩社員は彼にある質問をしました。

自社の紹介がしっかり出来ているのはいいことだけど、相手のお困りごとを意識して商談が出来ているのかな？

相手がお困りごとに気づいている場合もあるし、まだそのお困りごとに意識していない場合もあるからね。その時は相手にその課題を認識させないとこちらの提案なんて聞いてくれないよ。

たしかに彼は自社サービスの紹介は出来るだけ丁寧にするように心掛けていましたが、この相手のお困りごとがなにか？を考えて商談していた訳ではありませんでした。
こちらがサービス紹介をして案件が出てこなければそのまま商談を終えていることがほとんどだったのです。

相手に課題を認識させることが重要なのか・・・。

彼はアドバイスをうけて自分の商談方法を見直してみることにしました。

↓新規商談の成功率を高めるコツとは？

新規商談のコツについて記載した「営業の教科書」はこちら↓

www.islandbrain.co.jp/blog/excellent_salesperson_improve_win_rates_of_new_negotiations/

(次週へ続く・・・)

■□-----

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 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8329 (大阪)

-----□■

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 → <https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋 K N ビル 4 F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第 4 ビル 10 F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8334 (大阪)
