

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

最近は温かい気候の日も多く
春の訪れを感じる今日この頃です。

この時期に増える悩みの1つとして
花粉症を挙げられる方も多いのでは
ないでしょうか？

たとえ昨年までは平気であっても
突然今年から発症することもあるため
どなたであっても無関係ではないと思います。

体調管理の基本になりますが
よく寝て、よく食べて、よく動く。
花粉症対策も含め免疫を高めるには
この基本を疎かにしないことが
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. 490 ◇◆

■相手の立場で考える

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/

商談相手に課題として認識させる。

商談が盛り上がらないことに悩みを感じている彼は、先輩社員から受けたこのアドバイスをどうやったら実践できるか考えてみました。

単純に自社サービスの紹介をしても相手がその内容を課題に感じていなければ関心を持たれないからな・・・。
もっとこちらの提案が相手の困りごと解決に繋がるように提案する必要があるよな。

そう考えた彼は今までの自社紹介に加えて、
○ 相手にどういった課題があるか？
○ 自社サービスでそれをどうやって解決できるか？
を意識して商談してみるようにしました。

・・・商談相手に近い業種や職種での具体的な受注事例が紹介できるといいよな。
他社で使ってもらってどういった課題解決が出来ているか知ってもらいたいし。

あとは商談相手の業界や職種内容に もっと詳しくならないといけないな。
改めて考えると商談相手の会社でどんな課題があるのか分からないことも多いな。

・・・そう考えると話すことなんて色々あるな。

今まで彼は、如何に自社の内容を紹介するかといったことだけを考えていました。
しかし、先輩社員からのアドバイスを受け、

相手が持っている課題はなにか？
に注目して商談を考えてみることで
様々アイデアが出てきました。

このような考え方はどんな商材を扱う営業でも
共通となる考え方だと思います。

是非改めて皆さまも商談時に意識してみてください。

↓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/

(次週は・・・

営業会議が上手く出来ていない・・・？
効果的な営業会議出来ていないことに悩む
土木会社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 052-950-2320 (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KNビル 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 10F

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)
