

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

「営業代行で新規商談の数は増えたが、成約率が伸び悩んでいる」

皆さま、このようなお悩みはありませんか？

その課題の要因は新規商談で話している自己紹介の内容に課題がある可能性が高いです。

- 自己紹介が上手くできない
- 商談で何を話せばいいかわからない
- 自己紹介で話す内容が決まっていない

このようなことに悩んでいる方であれば
新規商談で話す自己紹介を変えることで解決ができます。

9月のIBメルマガは、
営業代行を活用して成功した企業様の事例として、
『自己紹介』を改善したことで成約率が
大幅に向上した企業様の事例を紹介したいと思います。

成功事例を知ることで皆さまが今後、
新規営業をされる際のお役に立てればと思っています。

新規商談を成功させるための自己紹介とは？
自己紹介について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/jikosyukai/>

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>

■自己紹介で話す内容が決まっていない・・・！？

今週もあるホームページ制作会社様のお話の続きです。

新規商談を成功させるための自己紹介とは？

自己紹介について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/jikosyukai/>

この会社では新規商談の自己紹介で営業担当者が話している内容が全員バラバラであるという課題を抱えていました。

そこで新規商談における自己紹介の目的を理解すること、自己紹介で話す内容を統一化するために営業担当者が集まり話し合いを行いました。

新規商談における自己紹介の目的とは相手に自社のサービス内容や強みを理解してもらうことにあります。個人の趣味や出身地のような情報は相手が本質的に知りたい内容とは異なります。

そして新規商談の場で相手が知りたい情報とは会社概要、商品・サービス内容、相手に合わせた事例・実績です。

これらの内容以外は商談の成功、そして案件の受注のためには基本的には必要ありません。

この会社は営業担当者が新規商談の場でこれら以外の話をしている時間が多いということが判明しました。そこで、あらためて新規商談の自己紹介における資料、

話す内容や順序を統一しお客様との商談を行ったところ
新規営業における受注率が向上していったのです。

・・・なぜこのようなことが起きるのでしょうか？

新規商談の自己紹介では相手の聞きたい情報を
主導権は自分にある状態で商談を進めていく必要があります。

新規商談を行ったことがある人であれば経験したことが
あると思いますが、相手のペースのみに合わせすぎて
会話の主導権を相手に握られ、自分のペースで商談が
できないことがあります。

新規商談において相手のペースに合わせて話をすること、
時には雑談も交えて会話を行うことができるというのも
営業担当者としての重要なスキルではあります。
しかし、自社の魅力を効果的に相手に伝えるためには
事前に自己紹介で話す内容を決めておく必要があります。

今までこの会社では営業担当者の中でも受注率に
ばらつきがあり、新規商談における自己紹介の
話す内容も統一されていない状況でした。

それを自己紹介で話す内容を統一化することで、
会社の魅力がどの営業担当者からでも効果的に
伝わるようになり、受注率が安定していったのです。

自己紹介で話す内容にばらつきがある会社様は
あらためて自己紹介の内容や手順を見直してみても
良いかもしれませんね。

新規商談を成功させるための自己紹介とは？
自己紹介について紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/jikosyukai/>

(次週は・・・)

自己紹介が苦手な商談の場では一方的に話してしまうことが多い・・・。
営業代行を使った新規営業に悩む映像制作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)
