

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

皆さま、商談時のヒアリングは上手くできているでしょうか？

今まで私どものメルマガでも紹介してきたように

新規商談には重要な成功要素として

「商談資料の準備」「商談内容の想定」「商談時の自己紹介」

などがありますが、商談当日の技術のなかで

最も重要なものが、この『ヒアリング』になります。

ヒアリングが上手くできている商談は成約率が上がりますし、

ヒアリングが上手くできていない商談は成約率が下がるどころか

商談自体が盛り上がらないケースも多くなります。

ヒアリングは決して感覚的なものではなく、

技術として身につけておくべき商談スキルです。

事前準備と練習でどれだけでも上達することができます。

商談は相手とのフィーリングが合えば盛り上がるけど

フィーリングが合わないと盛り上がらない・・・。

新規商談にこのような感覚をお持ちの方はいないでしょうか？

このような感覚を持たれたことがある方はもしかすると

ヒアリングを技術として捉えることができていないかもしれません。

是非、この機会にヒアリングを商談技術の1つとして身につけ、

今後の商談に活かしていただければと思います。

ヒアリングを制する者は商談を制する！？

商談時のヒアリングについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

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>

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 519 ◇◆

■ヒアリングが上手くできない！？

今週はあるソフトウェア開発会社様の
営業代行サービスの成功事例を紹介します

ヒアリングを制する者は商談を制する！？

商談時のヒアリングについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

この会社は販売や在庫管理ソフトの扱っている会社で、
彼はこの会社の営業担当として活躍しています。
この会社では主な営業手段としてテレアポを使っており
営業代行会社や自社テレアポにより商談を獲得しています。

新規アポイントが獲得できるとまず彼が相手企業に訪問し、
自社の会社概要やサービス紹介を行っていきます。
そして相手企業の現状や課題をヒアリングし、
そこから見積もりをつくって改めて提案訪問する
といった流れになります。

このような商談の流れのなかで彼はヒアリング時に
あることを意識するようにしていました。

「ヒアリングで相手企業の現状を漏れなく聞き取ること」です。

その会社に合った最適な提案をするためには
ヒアリングのなかで相手企業の情報を漏らすことなく
聞き取る重要がありそれが良い提案に繋がっていく。

こう考えた彼は初回商談のなかで相手企業の担当者に
多くの質問をするように心掛けていました。

現状で販売管理に関する課題はありますか？
在庫管理はどのようにやっていますか？
在庫管理のシステムは既に入れていますか・・・？ などなど。

しかし、相手企業の担当者にこれらの質問をしても
積極的に答えてくれないことも多くありました。

最適な提案がしたいから現状を聞こうとしているのに
なんでこの担当者は現状を教えてくれないんだ・・・？
彼は新規商談に行くなかでこのような課題を感じていました。

(次週へ続く・・・)

ヒアリングを制する者は商談を制する！？
商談時のヒアリングについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/hearingshoudan/>

■ □ —————

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)
