

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. 520 ◇◆

■相手の信用を得ることはできているか！？

今週もあるソフトウェア開発会社様のお話の続きです。

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/>

新規商談時のヒアリングで漏れなく相手の情報を
聞き取ることがその後の良い提案に繋がっていく・・・。

こう考えた彼は新規商談時のヒアリングの中で
出来るだけ多くの質問をするように心掛けていました。
しかし、相手の担当者はこちらの質問に対して
全て明確に答えてくれないことも多くあります。

良い提案をするには現状を教えてくれないと出来ないのに
なんでこの人は現状を教えようとしらないんだ・・・？
彼はこのようなことを課題に感じていました。

そんなある日、彼は自社の営業ツールを見直すため、
他社からのプレゼンを聞く場に同席する機会がありました。
他社からの提案をいくつか聞いていると、
良いものもあれば、微妙な内容のものもあります。
又、良い提案だった会社については具体的な見積もりをつくって
次回に再提案してもらうことにもなっていました。

営業ツールの見直しは着実に進んでいったのですが、

彼はこの商談を通じて他社からの提案をいくつか
聞いているなかであることに気が付きました。

営業担当者からの提案が的確でなければ、
こちらでも現状の課題を明確には話さないということです。

営業担当者の話に疑問を感じるようであれば
その会社のサービスを信用することはできなくなります。
又、何社も比べて話を聞いているなかで、
営業担当者の説明が分かりづらければそれ以上
こちらから理解しようという気持ちはなくなってしまいます。

商談のなかで分かりやすく的確な提案をしてくれるから
こちらでも信用し課題や悩みを打ち明けることができる・・・。
自分は新規商談時にヒアリングばかり意識していたけど
そのために必要な提案ができていなかったかもしれないな。

彼は他社のプレゼンを聞きながら自身の商談を考え直すようにしました。

(次週は・・・

ヒアリングが直ぐに終わってしまう・・・。
ヒアリングで相手の課題を聞き出せないことに悩む
土木工事会社の新規開拓物語です。)

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/>



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)
