

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

皆さま、新規商談に行かれたことはあると思いますが
そこから実際に受注に繋げることはできているでしょうか？

知り合いの紹介で商談する場合は受注できるけど
それ以外の新規商談はなかなか受注にならない・・・。
このように感じる方もいるのではないかと思います。

実はその課題、商談時の『ヒアリング』を改善することで
大きく解消する可能性があります。

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た商談は成約率が上がりますし、
ヒアリングが上手くでき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なのです。
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。

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. 521 ◇◆

■自分の商談のなにが悪いのか・・・？

今週はあるリフォーム工事会社様の
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/>

この会社は建物関係のリフォーム工事を扱っており、
今までは主に一般戸建の工事をメインとしてきました。
しかし、年々仕事量が減少してきていることもあり、
今後は今までにない取引先を増やしていくために
法人への新規開拓営業も行っていきたいと思っています。

この会社の従業員数は全部で10名おり、
彼はそのなかで営業担当者として日々活動しています。
この会社の営業担当は彼を含め2名しかいないため、
各々が新規営業に行きながら営業技術を高めるための
方法を日々考えています。

彼は新規営業を行っているなかである悩みを抱えていました。
商談に行って自社サービスの提案をするのですが
そこから次回の見積もりに繋がるのが非常に少ないのです。

自社の会社紹介やサービス紹介は分かりやすくしているし
自社の強みや特徴も相手に伝えるようにしています。

提案をしているなかでこちらのサービス内容に
先方が関心を示してくれることもあるのですが、
結局、商談が終わってみると次の見積もりに繋がらず
仕事に結びつかないケースが多くあったのです。

しかも、同じ商品を扱っているもう 1 人の営業担当者は
彼よりも多くの受注ができていた現状があったため、
彼は自分の商談について課題を感じていました。

自分のやり方が悪いのだろうけど何が駄目なのだろうか・・・。
彼は新規商談についてこのような悩みを抱えています。

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/>

(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)
