

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っ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. 522 ◇◆

---

■なんで商談成約率が上がらないの・・・？

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/>

新規商談に行っても次の提案に繋がることが少ない・・・。  
リフォーム会社で新規営業を担当している彼は、  
新規商談についてこのような課題を持っていました。

自社の特徴や強みは十分に把握できているし、  
商談のなかで相手にもそれを伝えるようにしている。  
なのに、なんで次の提案に繋がらないのか？  
新規商談の成約率が上がらないことについて  
彼はこのようなことを疑問に感じていました。

そこで彼は同じ営業部のもう1人の営業担当者に  
現在の悩みを相談してみることにしました。  
もう1人の担当者は、彼よりも営業経験が長く  
新規商談でも高い成約率を保っています。  
彼は先輩社員のアドバイスを聞くことで  
自身の成約率を高めようと考えていたのです。

商談のやり方を口で説明するのは難しいからな。

一度、自分の商談に同席してみるか・・・?  
相談したところ先輩社員はこのような助言をくれました。

そこで彼は先輩社員が次回の新規商談に行く機会に同席させてもらうことになりました。

他人の商談を見るのは初めての経験であり  
見ているだけでも色々な気づきがあります。  
話している内容、会話のペース、提案方法など  
自分でも活用できるポイントはいくつもあります。

彼はそのなかでも先輩社員の商談を見ながらあることを感じていたのでした。

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。)

—  

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](mailto: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)

---