

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. 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回の提案に繋がるのが少ない・・・。

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](mailto:info@islandbrain.co.jp)

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8329 (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](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)

---