

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. 523 ◇◆

■商談相手の話を傾聴する・・・1？

今週もあるリフォーム工事会社様のお話しの続きです。

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/>

新規商談に行っても次回の提案に繋がらない・・・。

新規商談にこのような課題を感じている彼は

先輩社員の商談に同席して改善点を見つけることにしました。

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。

そのなかで彼は先輩社員の商談を聞きながら

あることを感じていました。

先輩社員の商談は自分の商談と比べて

相手からの話を聞いている時間が長いのです。

彼は今まで商談のなかでサービス内容や実績について

全て漏らすことなく相手に伝えることを意識して

商談を行ってきました。

そのため相手からの話を聞いていることよりも

こちらからの話をしている時間が多くなっていました。

しかし、先輩社員の商談を見ていると

基本的に相手の話を聞くことに重きを置いているのです。
真剣に相手の話を理解するようにしています。

こちらから提案したい内容は伝えていたけど
相手の話を真剣に聴いてそのなかで出てくる
質問や回答に合わせて提案を行う・・・。

たしかに相手の話を真剣に聞く意識はできていなかったな。
次回の商談では意識して相手の話を聴いてみようかな。

彼は先輩社員の商談を見ながらこのようなこと感じていました。

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/>

(次週は・・・

見込み客フォローが上手くできない・・・。
新規商談後の見込み客の追い方に悩む
映像会社の新規開拓物語です。)



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)
