

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業代行を活用して訪問するアポイントは
どのような担当者が訪問されていますか？

社長様、ベテランの営業担当者、
営業以外の業務と兼任している担当者など
訪問する担当者によって営業の成果に
違いが生まれることがあります。

それでは営業未経験者に任せておくと
良くないのだろうか？
と疑問に思われる方もいると思います。

営業未経験者も営業スキルの向上や
質の高い営業の経験値を積むことで
何年も営業を行ってきた担当者に負けない
営業担当者になることが可能です。

今月のメルマガはこのような営業スキルを向上させたいという
課題を持っている会社様の事例を紹介したいと思います。

営業担当者の営業スキルを向上させたいという課題を持つ会社様は、
是非今回の内容をご活用していただければと思います。

営業スキルや経験値の乏しい営業担当者が行う商談における課題とは！？

営業スキル向上について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyokeikentinotobosiantousya/>

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>

■商談で話す内容を事前にまとめる

今週もある建築会社様のお話の続きです。

営業スキルや経験値の乏しい営業担当者が行う商談における課題とは！？

営業スキル向上について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyokeikentinotobositantousya/>

彼は新規営業活動を行う中で、
商談は盛り上がっているのになかなか受注に繋がらないことに
課題を感じています。

相手との会話は身の上話をするほど盛り上がることも多いが、
商談後に相手から仕事の連絡をくることがないのは
なぜなのだろうか・・・。

自分の新規商談の流れに関して
もう一度振り返るために、商談の際に自分が
どのように話しているのかを録音してみることにしました。

彼は新規商談に向けての資料を事前に用意をせずに
商談を行っていたのですが、商談の中では相手から聞かれた質問に
対して答える、会話に困ったときには自分の身の上話を話す時間が
多いということが録音を聞いて感じたことでした。

そこで彼は無駄な話を最小限にするために、
事前に商談に活用する資料を用意し、
話す内容をまとめてみることにしました。

商談前にまとめた情報は3つです。

会社概要

商品・サービス内容

訪問先に合わせた事例・実績資料

この3つは新規訪問先相手の担当者から、
質問の頂くことが多い内容でした。

商談前にこのように資料を用意し、
当日相手と話すことにより、
商談の中で頂く質問もより具体的な案件の
話をする機会が増えていきました。

新規商談の場合、相手は自社がどのようなことが
できるのかはほとんど理解していません。

その上で今回のように自社の基本情報をまとめておく、
実績事例もどのように相手の会社に役に立つ可能性があるのかを
資料として残しておくことで、商談の場でも
相手がより具体的な案件のイメージを持ちやすくなります。

また、資料を残しておくことで
商談後に急な案件が発生した場合でも、
目を通してもらいやすくなります。

最近では営業資料も紙ではなくデータでプレゼンを
行う会社も増えてきていますが、
このように紙で残しておくというのも有効な営業の手段なのです。

彼は事前に相手が聞きたいであろう営業資料をまとめて話すことで、
無駄な身の上話をする機会が減り、相手も仕事の相談をしやすい
営業スタイルに変わっていったのです。

このように新規商談において事前に話す内容を決めておくことは、
新規営業の経験が少ない方は有効です。

また、ベテランの営業担当者の方にも自身の新規営業の準備に対して、
十分に話す内容を決めて資料を準備できているか、

振り返るきっかけにさせていただくと良いと思います。

営業スキルや経験値の乏しい営業担当者が行う商談における課題とは！？

営業スキル向上について紹介した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyokeikentinotobosiitantousya/>

(次週は・・・

新規営業が上手くできない・・・。

営業スキルが向上しないことで成約率が上がらないと悩む

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)
