

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>

■ヒアリングから新規商談を盛り上げる

今週もある映像制作会社様の
営業代行サービスの成功事例を紹介します。

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/>

彼は新規営業未経験であったため、
まずは社長の営業に1カ月同席し、2カ月目から一人で
営業活動を行っていましたが、なかなか受注に繋がらないことに
課題を感じていました。

元制作部門のスタッフなので、
商品知識に関しては長けて、
相手の質問に対しても間違った返答はしていないはずなのに、
社長と比べて商談時の盛り上がりには欠けるんだよな・・・。

彼は自分自身の商談と社長の商談において
何が違うのかが自分自身では分からなかったことから、
一度社長と新規商談のロープレを行い
課題を指摘してもらうようにしたところ、
ヒアリングに掛ける時間が少ないということが判明しました。

基本的に初回商談の相手は皆さまの旧知の友人ではないため、
こちらに気を遣ってわざわざ会話を盛り上げてくれるような
ことはありません。

特にテレアポのようなプッシュ型営業の場合にはとくにですが）は、
こちらから会話を盛り上げて、相手に現状の課題や悩みを

打ち明けてもらえる状態に持っていく必要があるり、
ヒアリング力というのは重要な営業技術なのです。

ヒアリングとは自己紹介と見積もり提出・クロージングの間で行う、
こちらからの質問・提案・回答、相手からの回答・質問で成り立っています。
※詳しくは下記 URL をご参照ください。

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

彼自身は相手からの質問には上手く答えられるのですが、
こちらからの質問・提案に関しては社長と比べて
話す量が少なかったのです。

また、ヒアリングの際に気を付けるポイントとしては
話す割合の内、自分が6割を超えてくると
相手に話過ぎという印象を与えてしまう可能性があります。

ヒアリングの基本は相手に喋ってもらうことになりますが、
何もないなかで相手に話をしてもらおうと思っても会話が出てこないため
こちらから傾聴や提案をすることを行っていくことが必要なのです。

彼はこちらからの質問・提案を積極的に行うよう意識したことで、
商談時における相手からの質問の量や質が変わり、
商談を意識して盛り上げることができるようになっていったのです。

営業経験が少ない営業担当者は商品の知識をつけることも
重要ですが、営業技術に関しても意識をして取り入れていくことが、
自身の成長のためには必要であるといえます。

これから新しい営業担当者を増やしていきたいと考えている企業様や
新たに営業部門に配属となった方は、
今回の内容にも少し意識して取り組んでみても良いのではないのでしょうか？

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・・・

営業担当者の管理体制が十分に整っていない・・・。
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
人材紹介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)
