

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業代行のアポイントで新しい企業に訪問された時には
皆さまはまず初めにどのような話で
商談を開始されることが多いでしょうか？

距離間を縮めるためのアイスブレイクトークや、
会社やサービス内容の紹介から始めるなど、
営業担当者によって異なるとは思いますが、
皆さまそれぞれ商談の型のようなものはあると思います。

アイスブレイクトークが効果的かどうかは
商談相手によって異なるため、
営業担当者の得手不得手や、商談相手の状況
に合わせて使っていくことが重要なのですが
新規商談で絶対に行ってはいけないこととして、
「商談の初めから相手の要望や課題を聞くこと」
は絶対に避けなければいけません。

文章で書くと当たり前と思われるかもしれませんが
当社のお客様でも意外とこれできていないケースは
数多くあるのです。

今回のメルマガは、
このような新規商談時の流れについて成功事例を
ご紹介していきたいと思います。

是非皆さまの営業にご活用していただければと思います。

新規商談の流れは理解していますか？

新規商談の流れについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓

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

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=regist>

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 561 ◇◆

■商談の流れを分かっていますか？・・・！？

今週はある金属加工会社様の
営業代行サービスの成功事例を紹介します。

新規商談の流れは理解していますか？
新規商談の流れについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/jikosyoukai/>

この会社は自動車部品の金属加工を行っており、
社員数は全部で 20 名います。
この会社は今までほとんどが既存取引先からの
決まった仕事をメインにしていたが、
近年売上が減少していることもあり
最近では新しい取引先の開拓に力を入れてきました。

この会社にも営業担当者はいるのですが
基本的には既存顧客へのルート営業を行ってきたため
新規開拓営業を行った経験はありませんでした。
そこで、営業部の管理者である彼は、
新規営業のアプローチについて営業代行会社を使うことで、
取引先の拡大を目指していくことにしました。

営業代行を使ったこともあり、新規商談は
順調に獲得することができています。
営業担当者は毎月 3～5 件の新規商談に訪問しています。

しかし、課題として、アポイントに訪問しても
そこから受注に繋げることができないことに悩みを感じていました。

彼は新規営業の受注率を改善するために
なにが理由で受注できていないか？を営業担当に確認しますが
明確な理由は出てきません。
相手に現状の困りごとを聞いても特に出でこず
商談が盛り上がりせずに終わってしまうというのです。

営業担当者は新規営業の経験があまりないため
なにが改善点なのか本人達も分かっていません。
しかし、どうにかして受注率は改善しないといけない状況です。

一度、営業の皆が実際にどんな商談をしているか
一緒に商談に行って聞いてみるか・・・。

彼は営業担当者の商談内容を確認するために
新規アポイントに自身も同行してみることにしました。

すると、商談の冒頭にある欠点があることに気が付きました。

新規商談の流れは理解していますか？
新規商談の流れについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/jikosyoukai/>

(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

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=regist>

【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）
