

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. 562 ◇◆

■相手は不快に感じている・・・！？

今週もある金属加工会社様のお話の続きです。

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/jikosyukai/>

新規商談に行っても受注ができない・・・。

この会社の営業管理者である彼は
営業担当が新規アポイントに訪問しているなかで
このような悩みを抱えていました。

営業担当が言うには、どの商談も
相手に現状の困りごとを聞いても何も出てこず、
商談が盛り上がりせずに終わってしまう。
というのです。

そこで彼は商談からの受注率改善のために
営業担当者のアポイントに同行して
商談内容を直接確認してみることにしました。

アポイント当日、商談は営業担当が進めていき
彼は横で商談の様子を見ています。

まずはお互いに名刺交換をして席に座ります。
そこから世間話を交えながら

相手とのコミュニケーションを取っていき、
世間話のなかで相手の仕事内容に触れていきます。
そして会話のなかで相手がどのような
金属加工案件を扱うことがあるかを確認していきます。
そして相手の話す内容に合わせて
自社が対応できる金属加工の内容を話していきます。

彼は何度かアポイントに同行しましたが、
ほとんどの商談がこの流れで進んでいました。

相手が積極的に話をしてくれる方であれば
商談は盛り上がります。
しかし、相手があまり話をしない場合には、
商談は盛り上がりずに直ぐに終わってしまいます。

彼は営業担当者の話を横で聞いているなかで
この商談の進め方に疑問を感じました。

営業をしている本人は上手く話しているつもりだろうけど、
相手を見るとあまり納得していない気がするんだよな。
横で聞いていても正直分かりやすいとは思わないし、
商談の基本的な流れが出来ていないよな・・・。

彼は自分が同行して感じたことを踏まえて
商談の進め方を考え直してみることにしました。

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)
