

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. 563 ◇◆

■商談の流れを理解する・・・！

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/>

営業担当者のアポイントに同行した彼は、
担当者の商談の進め方に疑問を感じていました。

ほとんどの商談が世間話からスタートして
雑談のなかで相手の仕事内容について触れていきます。
商談が盛り上がれば上手く提案ができますが、
盛り上がらないと提案できずに終わってしまいます。

世間話を主体にして商談進めていくやり方は、
そもそも良くないと思うのだよな。
一回改めて商談の進め方を考えて直してみるか・・・。

彼は営業担当者を集めて、
商談トークを改めて皆で考えてみることにしました。

この担当者のように世間話などを商談のなかで
使うことはよくあると思います。
それ自体は悪いことではありません。
しかし、この担当者の商談はあまり上手くいきません。

それはなぜでしょうか？

法人営業のアポイントの場合は、
相手も業務中に時間を割いて商談に応じているため
相手によっては雑談を好まれない場合も多くあります。

又、初対面の相手に対して、
いきなりこちらを信用してもらうことはハードルが高く
まずはこちらの会社やサービス紹介を行うことで、
相手に理解をしてもらうことが必要になります。

そこで初めて相手は具体的な自社の課題について
話してくれる状態になるため
ヒアリングや提案を行っていくことができるようになります。

これが商談の基本的な流れです。

世間話などの雑談は、これらの流れを理解した上で、
会話の潤滑油として使うことはありますが
決して商談トークの主体となることはありません。

商談相手の気持ちを想像することができていれば、
いきなり世間話から始まる商談トークが
嫌がられてしまうことも理解できるかと思います。

この担当者も商談の基本的な流れを理解せずに
世間話を主体とした商談の進め方をしていたため
商談の成果にムラが多かったと言えます。

是非皆さまも一度意識してみてくださいと思います。

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/>

(次週は・・・

新規商談のヒアリングができていない！？
商談でのヒアリングが上手くできていないことに悩む
ウェブ制作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=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)
