

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

アポイントに訪問しているなかで
商談が盛り上がりずに終わってしまうことに
課題を抱えている方はいらっしゃいますでしょうか？

「新規商談では相手企業のニーズを理解して
その課題を解決するための提案をしていく」
新規営業の経験がある方であれば
これは当たり前として理解していることかと思います。
しかし、文字で書くと簡単ではありますが
実際に実践するとなると難しい分野でもあります。

「相手のニーズを理解する」といっても
初対面であった相手に対しては、
具体的な課題を話してもらえないことも多く、
課題解決のための提案を行えないことも多くあります。

又、こちらの売りたい商品が決まっている場合、
その商品の提案が主体となってしまう
相手のニーズを無視した提案になってしまっていることも
よく見受けられます。

商談ではヒアリングを「技術」として身につけておかなければ
相手の課題解決になる提案を行うことが難しいのです。

今回のメルマガは、
このような新規商談のヒアリング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。

ヒアリングでは何を意識していますか？
新規商談のヒアリングについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/hearingshoudan/>

・

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. 564 ◇◆

■ヒアリングでは何を意識していますか？・・・！？

今週はあるウェブ制作会社様の
営業代行サービスの成功事例を紹介します。

ヒアリングでは何を意識していますか？

新規商談のヒアリングについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/hearingshoudan/>

この会社の社員数は全部で10名、
企業のウェブサイトやウェブシステム開発を行っています。
広告代理店の仕事と直接のエンド企業からの仕事は
現状では5：5の割合となっており、
この後、エンド企業の割合を増やしていきたいと思っています。

彼はこの会社の営業担当者として、
主にはエンド企業の新規開拓営業の役割を担っています。
営業代行サービスを使っているため、
新規商談はテレボを主体としてアポイント獲得を行っています。
しかし、新規アポイントは定期的に入るのですが、
「商談時のヒアリング」について彼は悩みを抱えていました。

アポイントに訪問しても商談が盛り上がりず
そのまま終わってしまうことが非常に多くあるのです。

訪問した企業が、具体的にウェブの課題や
リニューアル予定がある場合には商談は盛り上がります。
しかし、商談相手が具体的なニーズを持っていない場合には
商談が盛り上がりずに終わってしまうのです。

訪問するなかには具体的なニーズを持った企業もありますが、
全体では具体的な課題を話してくれる企業は多くはありません。
そのような企業に訪問した場合、商談が全く盛り上がりずに
終わってしまうのです。

当然、彼の商談受注率の高くはありません。
しかし、この会社の他の先輩社員がアポイントに訪問すると
そこから受注が出てくることもあるのです。

先輩社員の商談の様子をみて、
彼は自身の商談になにか問題があることは分かっていました。
しかし、先輩社員と同じ営業資料を使い、
同じ営業トークで練習をして商談に臨んでいるため、
自身の商談のなにが悪いのか分からずにいました

商談相手が具体的な課題やリニューアル予定を
話してくれれば商談は盛り上がるのに・・・。

彼は新規商談にこのような悩みを抱えていました。

ヒアリングでは何を意識していますか？
新規商談のヒアリングについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/hearingshoudan/>

(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)
