

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=cancel>

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 565 ◇◆

■ヒアリングの準備が大切・・・！？

今週もあるウェブ制作会社様のお話の続きです。

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/>

新規アポイントに訪問しても商談が盛り上がらない・・・。
彼は新規営業にこのような悩みを抱えていました。

先輩社員と同じ商談資料、商談トークで練習をして、
挑んでいるのになぜか自分の商談は盛り上がらない・・・。
なにが先輩社員と違うんだ？
そこで彼は先輩社員にこの疑問を相談してみることにしました。

商談トークを練習できるのは会社紹介までだからね。
会社紹介が終わった後の相手との会話については、
決まった商談トークがある訳ではないから
相手に合わせて適切な「提案」をしていくことが重要だよ。
せっかくなら商談トークの練習に加えて、
「提案」の練習をしてみたらいいんじゃないかな。

彼は先輩社員からこのようなアドバイスをもらいました。

たしかに彼は商談ロープレを何度も行っていました、
それは決まった商談トークを練習するものでした。
相手への「提案」を意識した準備は行っていませんでした。

提案ができていないから商談が盛り上がらないのか・・・。
それは意識して考えたことがなかったな。
営業時にどんな提案ができるか考えてみるといいかもな。
練習のなかで「提案」を意識したロープレをしてみようかな。

彼は今までの営業準備に加えて、ロープレのやり方を
「提案」を意識した内容に考え直してみることにしました。

どの商材、サービスであっても
売れる営業マンは「提案」を適切に行っています。
反対に、売れない営業マンは「提案」を疎かにしていることが多いです。
是非皆さまもこの「提案」を意識した営業を
心掛けてみることをお勧め致します。

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/>

(次週は・・・)

ヒアリングでの提案はなにを話せばいいの！？
商談での提案が上手くできていないことに悩む
足場工事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)
