

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. 566 ◇◆

■ヒアリングでの【提案】ってなにをするの・・・！？

今週はある足場工事会社様の
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8名、
新築やリフォーム工事で活用する足場施行を行っている会社です。
今まではこの会社では既存客の仕事が継続的にあったため
特に新規開拓営業をする必要がなかったのですが
社員数の増加や取引先の減少などの影響により
今期から営業代行を使った新規開拓を行っています。

彼はそのようななかで新規営業の役割を任され、
営業代行の商談に訪問していくことになったのですが、
今まで新規営業を一度も行ったことがないため
どのように商談を行えば良いか分からずにいました。

会社パンフレットや実績関係の資料は、
取引先に見せるために以前つくったものがあるけど、
どうやってそれを使って商談するといいんだ・・・。

そこで彼は、営業代行会社の担当者に
新規商談のコツを聞いてみることにしました。

新規商談のポイントは、
「相手に対する【提案】が適切にできているか？」
がかなり重要です！

営業代行会社の担当者はこう答えました。

相手に提案をするための材料（要素）を考えておき、
それを商談のなかで適切に出していくことで
商談は盛り上がっていくというのです。

でも、【提案】をするための材料と言われても
具体的にどのようなことを考えておけばいいんだ？
自社の特徴や強みと言われても思いつかないし・・・。
なにを考えればいいんだ？

そこで彼は自社ができる【提案】について
会社に戻って社長に相談してみることにしました。

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=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)
