

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. 567 ◇◆

■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/>

「商談が盛り上がるためには【提案】が重要です。」
営業代行会社からこのようなアドバイスを受けた彼は、
提案について考えてみることにしました。

商談のなかで提案をするとなると
自社サービスの内容や特徴などは使えるよな。
それはパンフレットにも載せているから分かるけど、
他には何が提案材料として使えるんだ・・・？

悩んだ彼は、新規商談で使える提案材料について、
自社の社長に相談してみることにしました。

商談で使える提案は、色々なものがあると思うけど、
自社サービスの内容や特徴に加えて、
他社との差別化できる違いとかも提案材料だよな。
あと、今までの社歴や沿革や取引実績とかも

商談の提案材料として使えるよな。
他にも自分だったら企業理念やビジョンなんかも
提案として活用していくけどな。

社長はこうに答えました。

なるほど。
自社サービスの内容や特徴だけではなくて、
実績や事例や企業理念なんかも提案材料にできるんだな。
自社には提案材料が少ないと思っていたけど
考え方によってはたくさんあるな・・・。

重要なのは提案材料をしっかりと理解しておいて
それを商談でどう使うか考えておくことだな。

彼は自社の提案材料について
他になにがあるか引き続き考え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/>

(次週は・・・)

営業会議がやたら長い！？
毎週の営業会議に時間が掛かり過ぎることに悩む
通信設備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)
