

ウェブ商談の機会が増えている。

業界・業種は問わず、
最近はウェブ画面上で打ち合わせをする機会が
増えている会社様も多いのではないかと思います。

ウェブ商談は移動時間もなくなり、
効率的な営業ができるメリットはあるのですが、
やり方を考えないと商談が上手く進まず、
受注率が下がってしまう懸念があります。

訪問商談とは違った商談ノウハウを
身につけなければいけないとも言えます。

今回の IB メルマガは
このようなウェブ商談時に活用できるノウハウについて
ご紹介していきたいと思います。

営業マネージャーの役割とは？
営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

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. 607 ◇◆

■ウェブ商談でも受注率を落とさない！？

今週はある太陽光発電システム販売会社に勤務する

営業部長の新規開拓営業のお話です。

営業マネージャーの役割とは？

営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

この会社は全部で20名。

工場や施設向けに自家消費太陽光発電システムの
導入提案を行っている会社です。

この営業担当が4名在席していますが、
昨今はコロナウイルスの影響もあり、
従来の訪問営業に加えて、
ウェブ画面上での営業も上手く使いながら
新規開拓営業を行っています。

今までウェブ商談の経験はなかったため、
各営業担当者が試行錯誤しながら取り組んでいるのですが、
営業管理者である彼は、ウェブ商談のやり方について、
社内ルールを作りたいと考えていました。

今までは訪問して商談をしていたから
その前提で商談トークを考えていたけど、
ウェブ商談になると商談トークも変えないといけないよな・・・。

ウェブ商談時に資料を画面共有することはできるけど、
資料だけを終始映していても味気ないし、
資料とカメラを切り替えるタイミングなども
1つのテクニックになるよな。

どのようなやり方だと効果的なウェブ商談ができるだろうか・・・？
このようなことを考えていました。

ウェブ商談を主体とした商談で
受注率を変えずに営業を行うためには、
ウェブ商談のルールを決めておくことが重要になります。

各担当者が各々の判断で商談をしていては
受注率にバラつきがでてしまうのです。

そこで彼は社内の営業担当者を巻き込みながら
ウェブ商談のロープレを行うことで
ウェブ商談時の社内ルールを考えてみることにしました。

営業マネージャーの役割とは？

営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

(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)
