

ウェブ商談の機会が増えている。

業界・業種は問わず、  
最近で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. 608 ◇◆

---

■ウェブ商談でも受注率を落とさない！？

今週もある太陽光発電システム販売会社お話の続きです。

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/>

太陽光発電システム会社の営業マネージャーである彼は、  
ウェブ商談を使った営業活動について、  
効果的な商談のやり方を考えるため  
社内ロープレを行ってみることにしました。

実際に営業担当者同士がウェブ商談を使ってロープレを行い、  
それを他の営業担当者も見学しながら  
効果的なウェブ商談のやり方を考えていきます。

まず初めに感じたことは、  
ウェブ商談中は（特にどちらかの画面共有時は）  
相手の顔が見えない状態になるため、  
相槌をきちんと打たないと相手のリアクションが分かりにくい  
ということでした。

対面であれば無言で頷いているだけでも  
相手が話を聞いていることを把握できるのですが  
ウェブ商談時だと声に発しない限りは  
相手のリアクションが分からないことが多いため、  
話している相手は不安に感じるが多くなってしまいます。

ウェブ商談での営業でも何気なしに会話をしていると  
相手の話にリアクションできていないことが多く、  
商談が盛り上がらない要因になっていると感じました。

又、画面共有で資料を見せる場面は多いのですが  
商談中に全ての時間が画面共有だけになってしまうと  
味気ない商談になってしまう印象を受けました。

商談資料を使った方がいい場面では画面共有を使い、  
直接会話をしている場面ではカメラに切り替えて話す。

画面越しというビハインドを埋めるために  
このような工夫を行うことも有効なウェブ商談を  
行う上で有効な方法だと感じました。

このような観点で考えると  
まだまだ工夫の余地はたくさんあります。

彼は有効なウェブ商談を行うための方法を  
引き続き考えていました。

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](mailto: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](mailto: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)

---