

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. 609 ◇◆

■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/>

ウェブ商談からの受注率を高める方法を考える・・・。

効果的なウェブ手段の営業を行うために

営業マネージャーである彼は、

ウェブ商談ルールについて考えていました。

対面商談以上にウェブ商談の場合は、

リアクションを大きく取らないと相手に伝わらない。

画面共有ばかりでお互いの顔を映す時間が少ないと

商談が味気ないものになってしまう。

ウェブ商談のロープレを行う中で、

彼はこのようなことを感じていました。

そして、このようなテクニックも踏まえて

彼が、何よりもウェブ商談を行うなかで感じたことは

商談トークをする時には、対面商談よりも

かなり端的に要点をまとめて話すようにしないと

相手に言いたいことが伝わらない。

ということでした。

ウェブ商談では相手に与えることができる情報が

限定的になってしまいます。

又、話し手が一方的になってしまう傾向が強く、

相手が集中力をもって話を聞ける状態にするために

こちらの話を端的にまとめて話さない

相手に要件が伝わりづらいといった状況があります。

このような観点からも商談に変化をつけるために

相手の話に大きめのリアクションをしたり、

カメラ画面を使ってお互いの顔を映す必要が出てきます。

ウェブ商談のポイントは、
相手が集中力を持ってこちらの話を聞けるように
商談時の工夫をしていくこと。

このようなことだと彼は考えていました。

皆さまもウェブ商談を行う時には
これらのことを意識していることで効果が出るかもしれません。
是非一度試していただければと思います。

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/>

(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 3 F

〒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)
