

SALES GIFT

「この人話聞いてる？」
そんなお客様を聞く気にさせる
魔法の商談トークとは！？



AGENDA

- 01 イントロダクション
- 02 現状と課題の掘り下げ
- 03 成功事例と洞察
- 04 あなたの話を聞いてもらうために
- 05 付録(今日から実践できる営業トーク)
- 06 さらに詳しく知りたい方へ

01 イントロダクション



お客様の聞く気が感じられない原因とは？

『お客様からの相槌や反応が少なくて話しにくい...』
このような悩みは、多くの営業パーソン・営業組織
が抱えています。この資料では、なぜお客様の反応
が悪いのか、どうしたら改善できるかをお伝えしま
す。

02 現状と課題の掘り下げ

BDRの罫：顧客はどこに注意を払っている？

BDRで獲得したアポイントのうち、多くのお客様は基本的に最初前向きに話を聞いていません。

どちらかというと「どう断ろうか...」と上手い断り文句を探すのに頭がいっぱいの方が多いでしょう。

反応が悪い理由は常に注意が別の方向に向いているので、あなたの話にポジティブに耳を傾けていないのです。



03-1 他社事例と洞察

他社事例：商談がお通夜化している理由

数年前、受注率に課題を持たれている企業様の営業支援をしていました。原因を調べるために商談に同席したり、録画の確認をして現場を覗いてみると明らかに営業の空気が明るいは最初の一言、二言で、そのあとはどんよりとした空気のまるでお通夜のように商談が進行されていくことに気づきます。

原因を調べるため営業に直接理由を聞いてみると、「相手の空気が重いので流されてしまう」といった声が出てきました。



03-2 他社事例と洞察

他社事例：ある一言を入れた結果

相手の聞く耳をポジティブに持ってもらうために挨拶のすぐ後に「本日は弊社のサービスを提案させていただく予定です、もし『ちょっと興味湧かないな...』と思ったら途中でもいいのではっきり仰ってください！」と前置きを入れました。するとその後のお客様の反応が変わり、営業も自分のペースで話を持ち込めるように変化していったのです。結果受注率も上がりました。



04 あなたの話を聞いてもらうために

お断りのハードルを下げてあげる

特に日本人はなるべく何事もなく事を終えたい生き物なのでハッキリと断りにくい方が多いです。

なので終始「どうやって断ろう...」と考えてしまいます。

そんな方に営業から「断ってもいいんだよ？」と最初から断る事のハードルを下げてあげることで、相手は気持ち的に楽になり、あなたの話をすんなりと聞いてくれるようになります。

もちろん言葉通り断られてしまったら意味がないので、付録のトークを使って相手の聞く気をさらに上げてみましょう。



05 付録(今日から実践できる営業トーク)

すぐに実践できる商談導入トーク

あなた

「本日は弊社のサービスを提案させていただく予定ですが
もし『ちょっと興味湧かないな...』と思ったら途中でもいい
のではっきり仰ってください！ お話しはそこで終わりに
します！」

相手

「はい笑 分かりました。」

あなた

「逆にもし、お話聞いていただいて『これめっちゃめっちゃ良
いじゃん！』って思っていただけの場合には是非ご契約を
お願いいたします！」

相手

「分かりました。よろしくお願いいたします！」



06 さらに詳しく知りたい方へ

営業強化・営業代行についてのご相談や、この資料に関するご質問は、
ぜひ下記のリンクからお気軽にお問い合わせください。
各SNSのDMでもお受けしております。

会社HP



X



LinkedIn



T h a n k y o u !