

はやぶさ 第131号 2015年05月01日(金)

営業代行会社の新規顧客開拓ノウハウについて
5回シリーズの 第4回

著者：(株) アイランド・ブレイン
営業コンサルタント 伊藤 大輔

はやぶさ 第131号を発信します。

【タイトル】 営業代行会社の新規顧客開拓ノウハウについて

***** 本題 *****

ごあいさつ

株式会社アイランド・ブレインの伊藤大輔と申します。第4回をお送りします。
弊社は営業代行を行っている会社で、企業様に商談の場を提供するサービスを行っております。

現在11期目の会社で、東京・名古屋・大阪で事業展開をしております。

11年間で55業種、1,000社の営業代行実績がございまして、3万件以上の商談提供実績があります。

今回、4月10日から5月8日まで全5回掲載をさせていただきます。

弊社の11年間で55業種1,000社の営業代行実績を基に新規顧客開拓ノウハウについてお話をさせていただきます。

5回シリーズの第4回

15. 新規商談の流れについて

訪問先が決まった後に、事前の準備を行い訪問します。訪問した後の流れとしては、名刺交換の後にまずは会社、商品・サービス、今までのサービス提供の事例・実績の紹介を行っていきます。

その後に実施することはヒアリングとなります。訪問先がどういったことを求めて

いるか、どのようなことに困っているのかを聞き出します。ここでお話をして頂いたニーズや課題を満たすための方法をまとめて、2回目の訪問の際にプレゼンテーションを行い、内容に納得して頂ければクロージング（契約）をして頂きます。

もちろん、実際にはこのような理想的な展開にならないことも多くありますが、この理想的な展開の実現を目指すということに間違いはないと思います。

16. 新規商談の重要成功要因「ヒアリング」

新規商談を成功させるために必要なことは数多くあります。どの要素も重要であり欠かすことができません。

本号ではその中でも、特に重要な「ヒアリング」を取り上げたいと思います。

前述のようにヒアリングは、有効なプレゼンテーションを行うために「訪問先がどういったことを求めている」のか、「どのようなことに困っている」のかを聞き出すことが目的です。

ヒアリングに成功し、訪問先が考えていることや求めていることを正確に深く知ることができれば、案件を受注できる可能性を大きく高めることができます。

ではそもそも、「ヒアリング」とは何なのでしょう？直訳すると「聞くこと」です。こちらが一方的に話すのではなく相手に質問をして、それに対して相手が話してくれることをよく聞いて、相手が本当に思っていることや考えていることを理解することであると、一般的には理解されています。

しかし、実際にこれを忠実に実行しようとする、違和感を覚えることになります。こちらから質問をして相手が答えるということのみの繰り返しでは、十分な「ヒアリング」を行うことはできず、「尋問」と呼ぶことがふさわしい状況になることがそれほど時間をかけずに理解をして頂けます（紙面では説明ができませんが、実際に行って頂くと分かります）。もちろん「ヒアリング」を成功させるためには、「聞くこと」は必要であり重要です。しかし、それだけでは「ヒアリング」を成功させることはできません。

17. ヒアリングを成功させるための「提案」

実はヒアリングの成功ためには、聞くことと共に「提案」を繰り返して行う必要があります。飲食店で注文をする時を例に挙げます。

「飲み物は何になさいますか？」（聞くこと）

「とりあえずビールをお願いします。」

「食べ物も一緒に注文なさいますか？」（聞くこと）

「それでは、お刺身の盛り合わせでお願いします。」

詳細は、以下のHPを参照ください。(マイナンバー制度にどう取り組むべきかの診断もいたします。)

<http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

=====

経営特くんゲーム 開催のスケジュールのご案内

「マスター20」、「トライアルゲーム」

「経営特訓士資格認定講座」

「インストラクター資格認定講座」

の開催スケジュール・開催案内・料金等は、以下のURLを参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/schedule.php>

- 毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、「経営力」がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も体得できます。
- 「トライアルゲーム」(初回体験受講)の場合はテキスト代 1,000円
特典として (1) 小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

=====

■ キットBOXを頒布いたします ■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、これから体験したい方、向けに「キットBOX」と「マネジメント会計3表」(MO、B/S、P/L)等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

◆ 購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: happy@keiei-tokkunshi.jp

◆価格 : 定価 70,000 円 (税別)

支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

- 1) 「トライアルゲーム」および「マスター20講座」を5回、無料で受講できます。
- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます (有料)。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====

プレゼントのお知らせ

◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス : happy@keiei-tokkunshi.jp

◆「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申し込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会 (略称: K T G A)

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集： 理事 石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====