

お問い合わせを頂いて、ご面談している担当者が、

●担当者の個人的な興味 なのか

●会社として正式に検討をしている のかは、

とても大事なポイントになりますよね。

一生懸命、商品サービスの説明をして、

色々な情報を提供して、

マメに連絡を取ったりしても、

全然案件が動かない、、、

そんな時は、「担当者の個人的な興味」に

振り回されていることが多々あります。

会社として商品サービスを買おうとしているのではなく、

あくまで担当者の情報収集ということです。

そこで、

上司や先輩からは、

「決裁者に会いなさい」と

アドバイスをもらうことが多いと思いますが、

そうはいつでも、

「スケジュールが、、、」とか

「私からきちんと報告します。」とか

担当者にブロックされてしまって、

なかなか会うことができないということもありますよね。

そこで、今回の面談している担当者が

会社として検討頂いているかどうかの見極め方として、

●最終決済までのスケジュールを共有

してみると良いと思います。

あくまでも、

「ご検討がうまく進んだ場合ですが、、、」

と一言添えた上で、

「本件はどのようにご検討が進むのでしょうか？」

「最終的なご決済は、どなたがされるのでしょうか？」

「いつごろに導入をご希望されているのでしょうか？」

など、担当者が会社として検討しているのであれば、

当然、気にしなければならない情報について、

真正面から聞いてみると良いと思います。

担当者が口ごもったり、

情報を提供してくれないなどということがあったら、

この方の個人的な興味で、

情報収集をしている可能性が大です。

忙しい毎日の中で、

圧倒的な成果を出すためにも、

担当者の個人的な興味に振り回されずに、

会社としてご検討頂いている先を

きちんとフォローしていきましょう！

●本日のまとめ

法人営業で、お引き合いの面談の時には、

最初の面談の時に決済までのスケジュールを共有して、

圧倒的な成果を出していきましょう！

●営業力強化プログラムの内容はこちらです

多くの企業で導入されている実践的な営業力強化プログラム。
詳細はこちらです！

⇒ <http://powerfulbrains.co.jp/info/sales>

● 「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから

⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

株式会社パワフルブレインズ

代表取締役社長 西山 公人 (にしやま まさと)

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷 2-7-12 佐藤ビル 3F

TEL : 03-5774-7411 FAX : 03-5774-7412

URL : <http://www.powerfulbrains.co.jp>

Twitter : <https://twitter.com/masatonishiyama>

blog : <http://ameblo.jp/nishiyama1968/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■