



「検討しておきます」

という言葉をもらうことがあります。

この「検討しておきます」という言葉は、

本当に検討をしておくのか、

それとも、断り文句で言っているのか

判断しにくいことがあります。

また地域によっても

「検討しておきます」の言葉の重みに差があります。

関東地方では、

割と本当に「検討をする」ことが多いのですが、

関西地方では、

往々にして「断り文句」として

「検討しておきます」

ということが多いようです。

では、この「検討しておきます」

という言葉をもらった時に

どのようなアクションをとれば、

本当に検討するのかどうか判断できるのでしょうか？

それには、

「お見積り有効期限」をうまく使うと良いです。

多くの企業ではお見積書を作成するときに、

「お見積り有効期限」というのを設定していると思います。

この「お見積り有効期限」を戦略的に活用するのです。

具体的には、例えば、

「お見積り有効期限」をあえて、提出日の一週間後に設定をして、

先方が「検討しておきます」と言われたときに、

「それでは、お見積り有効期限が一週間ですので、

来週お電話で確認をさせていただきますが、

ご検討期間は大丈夫でしょうか？」

と期限を切って検討を促すのです。

それによって、

もし本当に検討をされていて、

稟議その他に時間がかかりそうであれば、

「有効期限は二週間にならないか？」

などのリアクションを頂けますし、

あるいは「2.3日で結論を出すから大丈夫だよ」

などの回答をもらえると思います。

一方で、本当に検討するつもりのない場合は、

曖昧な答えが返ってくるでしょう。

また、もし、

「お見積り有効期限」がきても、

先方からご連絡が無い場合は、

「お見積り有効期限が過ぎましたので、

改めてお見積りをお持ちしたいのですが、、、」と

アポ取りトークをすることによって、

実際に検討をしているのか、

断り文句として言っているのか

判断できるようになります。

みなさんも是非、

「お見積り有効期限」を戦略的に設定して、

お客様の検討具合を把握することによって、

どんどん成果の出せる

プロフェッショナル営業マンになりましょう！

---

●本日のまとめ

---

見込み顧客の検討の本気度合いを測るために、

「お見積り有効期限」を戦略的に活用して、

大きな成果が出せる、プロフェッショナル営業マンになりましょう！

---

●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/>

