



お問い合わせをいただいて初回訪問でお会いするときも

営業活動は、

全く初めてお会いする方とお話をする場面からスタートします。

まだ営業活動に慣れていない初心者営業マンは、

まずは、

敬語を間違えないか慎重に言葉を選んで

一生懸命営業活動をしていると思います。

やがて徐々に慣れてきた営業マンは、

特段、

敬語について意識することも無く

スムーズなコミュニケーションがとれるようになってくると思います。

また多くの経験を積んできた営業マンであれば、

面談相手の属性に合わせた言葉を選んで営業活動をしていきます。

商談相手が家庭の主婦であれば、

一般的な主婦が日常使っているもので、

わかりやすくたとえ話をします。

「価格もわずか、洗剤〇〇本分です。」

というように検討しやすいように話していったら、  
スムーズな営業活動を展開していきます。

更にいつも大きな成果を出すプロフェッショナル営業マンは、  
相手の「価値観」にあわせた言葉選びをして  
コミュニケーションをとっていきます。

商談を進めていく上で

相手が話している言葉の単語から

相手がどのような価値観を持っていて、

どのような単語を使った方が相手に理解してもらいやすいか？

という発想で言葉を選んで商談を進めています。

例えば

中古車ディーラーのオーナー経営者の方に

専門情報誌の広告枠を販売する営業マンだとすると、

このオーナー経営者の方が、

自店舗に来て頂く見込み顧客について、

「お客様」と言っているのか、

「お客」と言っているのか、

「ターゲット」と言っているのか、、、

それによって

このオーナー経営者の方が

日頃どのような価値観で経営をしているのかを推し量り、

一番理解してもらえそうな言葉を選んで商談を進めていきます。

「この情報誌では、お客様のお問い合わせ数が、、、」

なのか

「この情報誌では、ターゲットの反応数が、、、」

なのか、

同じ内容でも、

相手の「価値観」にあわせて言葉を選ぶことが大事です。

これによって、

スムーズに相手の理解を促進し、

確実に成果につなげていくわけです。

みなさんが、もし、

まだ経験の浅い営業マンの場合は、

いきなり「価値観」を押し量るのは難しいかもしれませんが、

目の前の方がどんなタイプの方で、

どんな言葉を選んだ方が良いかを

意識するところからはじめると良いと思います。

これによって、

更に大きな成果の出せる、

プロフェッショナル営業マンになっていくことと思います。

---

#### ●本日のまとめ

---

営業活動では、きちんと丁寧にわかりやすく説明することが大事ですが、

更に一步上をいくためには、

相手の「価値観」にあわせて言葉を選ぶことも大事です。

---

#### ●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>

