
【第40号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.04.24

●影の決裁者を意識する●

「「「「「

「「「「「 発行元：株式会社パワフルブレインズ

<http://powerfulbrains.co.jp/info/sales> 発行部数 2,035 部

パワフルブレインズの西山です。

いつもご愛読ありがとうございます！

■本メールマガジンが不要な方は「不要」

■弊社からのすべての情報が不要な方は「すべて不要」

とご記入の上、返信下さいませ。

昨日・今日と暖かい日が続いていますね。

大きく伸びをして、張り切っていきましょう！

それでは、本日のテーマです！

「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>

●影の決裁者を意識する●

日々営業活動をして行く中で、

自社が扱っている商品に自信があれば、
若手社員であっても、
一生懸命、自社商品の良いところを伝えられると思います。

更に営業経験を重ねていくと、
自社商品の良い点を伝えるだけでなく、
営業ツールやトークを工夫したり、
購入して頂いたお客様の声をお伝えしたりと、
営業活動の幅が広がっていき、
だんだんと成約率が高まっていきます。

一方で、法人営業でも個人営業でも
一回の面談で **Yes or No** が決着するのではなく、
複数回の面談を重ねて最終決定するような場合は、
今、商談をしている人が、
最終的に購入の意思決定をする人では無かったり、
もしくは意思決定をする上で、
誰かに相談をする必要がある場合が多々あります。

この場合、

商談の成約率を更に高めるためには、

「影の決裁者を意識する」

ことが大事になってきます。

例えば、車の営業をしている営業マンの場合、

目の前の商談相手のご主人が超ワンマンで、

誰にも相談しないで決済するタイプの方であれば、

ご主人に対しての、

購入のメリットや活用シーンなどをお伝えすれば良いのですが、

もし、ご自宅に戻って奥様にご相談されるタイプの方であれば、

奥様にとってのメリットや活用シーンについても、

お伝えしておかないと商談が流れてしまう可能性が高くなります。

エンジン音が良いとか加速が素晴らしいとか、

一般的な奥様にはあまりメリットを感じないと思います。

(車好きな奥様には有効ですが)

それよりも、

「ドアが広くて小さなお子様が居ても乗り降りが楽です。」

とか、

「非常に小回りが利くので買い物に行く時も楽に乗れます。」

というように、

ご主人がご自宅に戻られた際に、

奥様目線でのメリットをご説明してもらおうということが大事です。

ここを忘れてしまうと、

ご主人が一生懸命、ご主人目線でメリットを説明した結果

「未だ、買い換えなくてもいいんじゃない？」

なんて結論になってしまいます。

法人営業も同じです。

目の前のご担当者が、

どのように上司に決済を仰ぐのかを踏まえたうえで、

その上司の目線で商品購入のメリットをお伝えしないと、

「上司に相談したんですが、今回は見送りです。」

という風になってしまいます。

その上司の関心事は何なのか？

品質の向上なのか、、、

コストダウンなのか、、、

スピードアップなのか、、、

上司の関心事に合わせたメリットを説明しておく必要があります。

営業活動の成約率を

もう一段引き上げようとするのであれば、

是非、目の前の人の立場を踏まえた上で、

決済にかかわる方のことも意識しながら

商談を進めることが大事です。

目の前にいない「影の決裁者」を意識して、

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

影の決裁者のメリット意識して商談をして、

更なる成約率の向上を図り、

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■