売れる営業の話の中身！！

売れる営業はお客と「何」を話しているのであろうか？
営業や販売の現場において、会話が重要なのは今更言うまでもないであろう。しかし、どんな話題が喜ばれるのか？商品についてどの程度まで説明をすれば良いのか？迷っている営業マンは結構多いのではないだろうか？

①自分のことを話そうとするな！！相手に興味があることを最初に印象づけよ！！

売れない営業はニュースなどで時事ネタを仕込んだり、タイムリーな話題として政治やスポーツの話をするのだが、それは相手の趣味に合わないこともある。
売れる営業は、相手のことをよく調べる。そして相手の会社や名前を話題にする。そうすると相手は自分のことや自社の事に興味を持っていると判断する。

②商品知識に加えて顧客の知識を蓄積せよ！！

売れない営業は目の前の顧客に何とか買ってもらいたいとばかり考える。そして、質問や提案の仕方が強引になり、顧客のガードを硬くしてしまう。これでは会話は盛り上がらず、販売成果も上がらない。
売れる営業は、目の前の顧客がこれから常連客になると考える。質問や提案に余裕が生まれ、顧客も自然と打ち解ける。会話が盛り上がり常連客になってくれる。

③相手の悩みを予測して、具体的な質問を投げ掛けよ！！

売れない営業は顧客の言うことをそれ以上は分析しない。だから、売れない本当の理由が分からない。失敗を次に生かすこともできない。
売れる営業は、売れない時でも理由を分析する。考えられる理由を相手に提示する。だから理由がはっきりし、次に生かしていくことができる。

④単刀直入に本音をぶつけ、相手を本気にさせる。

売れない営業はとりあえず一通り説明しようとする。これでは相手は途中でコメントすることができない。これでは自分にとっても相手にとっても時間のムダになるだけである。
売れる営業は相手の反応を見ながら説明する。だから相手も途中でコメントできる。興味を持った相手にのみより詳しい情報を提供できる。

⑤商品を過大評価も過小評価もせずに話す！！

売れない営業はその場で売れることが出来れば良いと考え、利己主義的な商品説明になる。
悪い点は隠したり、曖昧にしてしまう。その時はうまくいっても相手から信用されず、その場限りになってしまう。
売れる営業は長期的に相手の役に立ちたいと考える「利他主義」を貫く。だから悪い点も正直に話をする。その場でうまくいかなくても相手から信頼され、長期的な関係を築ける。

⑥他社製品を褒めることがマーケティングになる！！

売れない営業は自社の商品アピールに必死である。だから相手の不満が分からない。
これでは売れない上に、マーケティングも出来ない！！
売れる営業は他社の良い商品を褒める。だから相手が採用している理由や不満を話してくれる。
相手のニーズが分かり、自社商品のアピールにつながる。

⑦チャンスだと思ったら押しのひとことを・・！！

売れない営業は軸を持たず、とりあえず売りたいと考えている。だから、相手のためになるのかどうか躊躇してしまう。そして決めの一言をはっきり言えない。
売れる営業は「どうしたら顧客の役に立てるか」という軸がある。だからこれなら必ず相手のためになるという自信を持っている。そして、「ぜひやらして下さい」とはっきり言える。

はて？あなたは売れる営業ですか？それとも？？？