

読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、毎日暑いですね。今年こそは海やプールに行こう、と思いながらもつつい家でクーラーです。さて今月もご笑読頂ければ幸いです。

【今月の発見】

アポイントを取るコツ！

面識のない経営者に次から次へとアポイントを取ることに成功している友人がいます。その友人の話と自分自身がアポイントを求められた時の経験を元に「アポイントを上手に取るコツ」というのを整理しました。これは皆さんの営業にも役立つと思いますのでご紹介します。

そのコツを一言で言うと、

「自分のメリットではなく、相手のメリットを全面に出す」

です。

一体どういうことなのか？電子メールでのアポの取り方の例でお話しましょう。

はじめまして、突然のメール、失礼します。私、名古屋でインターネットビジネスをしております、山田太郎と申します。

私は御社が提供されている という商品を愛用しているのですが、非常に素晴らしい効果があるので、もっと世の中に認知したいと感じました。

そこで弊社の持っている顧客リストを活用することで、御社の商品の社会的認知を加速できないかと思い、失礼とは思いますがメールをさせて頂きました。

もしよろしければ下記の弊社ホームページをご覧頂きまして、ご関心を頂けましたら、是非一度お話をさせて頂けると嬉しいです。良いお返事をお待ちしております。

勿論、文面はケースバイケースですが、ポイントは1)相手の事業を高く評価していることを明確に伝えること、2)次に相手の事業にプラスになるような具体的な提案をすること、3)その上でこちらの素性を説明し、相手に判断を委ねることです。

冷静に考えると実に当たり前のことなのですが、つつい自分の売り込みが先に立ってしまいがちです。改めて心がけたいものですね。