

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、こんにちは。まだまだ残暑が厳しいですね。さらに台風も多くて、なにかと大変ですよ。さて今月もご笑読頂けると嬉しいです。

【今月の発見】

セ ルス・サンドイッチ・トーク

皆さんは「売り込みをすれば嫌がられるし、何もしなければ成果は出ない」というジレンマを感じたことはないでしょうか。そこで今回はしっかり売り込みをしまくりながらも、相手には売り込んでいるように聞こえない方法を発見しましたので、ご紹介したいと思います。

そのポイントを一言で言うと、

「売り込まないトークでサンドイッチにする」

です。

一体どういうことなのか？例えばパソコンショップを例にとってみましょうか。

営業マン「どのパソコンにご興味を持っておられるのですか？」

お客さん「いや～、まだ何となくなんですけどね。」

営業マン「それでしたらどんなパソコンがお客様に合うのかどうか、無料診断をしましょうか？」

お客さん「無料なんです、ではよろしくお願いします。」

営業マン「診断結果ではお客様にピッタリのパソコンはAですね。これは限定生産でして数がなくなってしまうたら入手は不可能です。もし買われるなら今しかないですね。」

お客さん「う～ん、でもなあ。」

営業マン「とは言いましても、お客様にもご予算やスケジュールのご都合がありますので、全くご無理には申しませんので、よ～くお考えくださいね。」

いかがでしょう。中ほどで思いっきり売り込んでいるのは分かりましたでしょうか。ところが最初と最後がお客様の意思を尊重する、というスタンスを取っているため、あまり売り込みっぽく聞こえないのです。つまり、売り込む、売り込まない、ではなく、両方を上手くミックスすることが営業で成果を得る最大のコツなのです。是非お試し下さいね。