商品を買ってもらいたい時
あなたはお客様と
何を話しますか？

①

④素晴らしい商品

③

②

素晴らしい商品をお客様に買ってもらいたいときにどんな話をしますか？素晴らしい商品の話をしますか？しかし**残念ながらお客様はあなたの商品に全く興味がありません。**お付合いで聞いているふりをしてくれているだけです。早く終わってくださいと思っています。

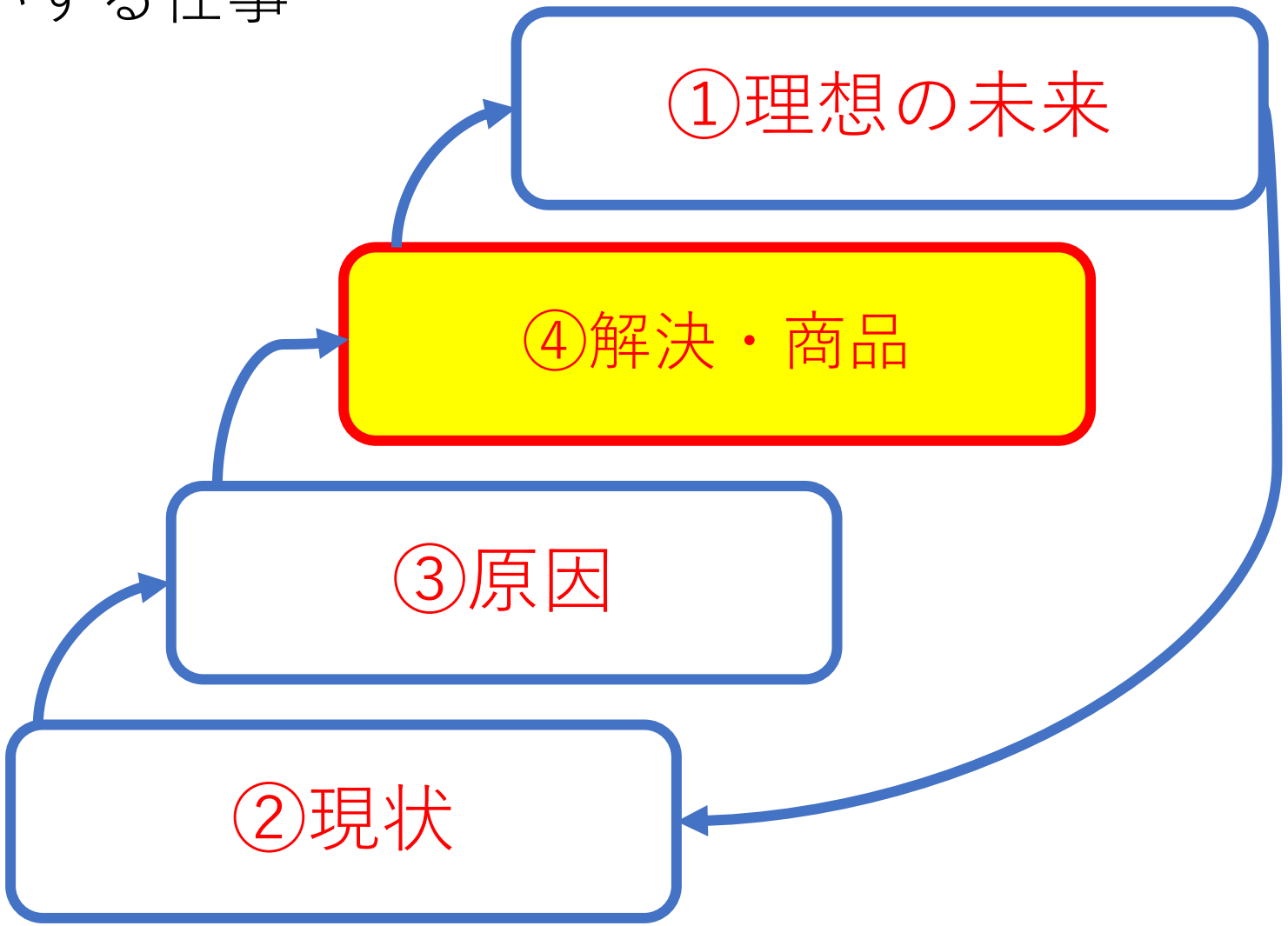
まずしなければいけないのはお客様の話です。お客様の「**①なりたい理想の姿**」の話をします。一方実現できていないお客様の「**②困っている今の姿**」の話をします。

まだ商品の話はしてはいけません。**なぜ理想が実現できていないのか**、その「**③原因と解決の方法**」の話をします。

そして、「**じゃあどうしたらよいの？**」**となって初めて**「**④素晴らしい商品**」**の話をします。**すると**興味を持って聞いていただける**のです。

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

営業とはお客様の理想の未来の達成をお手伝いする仕事



「①理想の未来」と「②現状」に開きがあります。

この差のことを「ニーズ」と言います。ニーズが大きければ大きいほど、お客様の購買意欲は高まります。

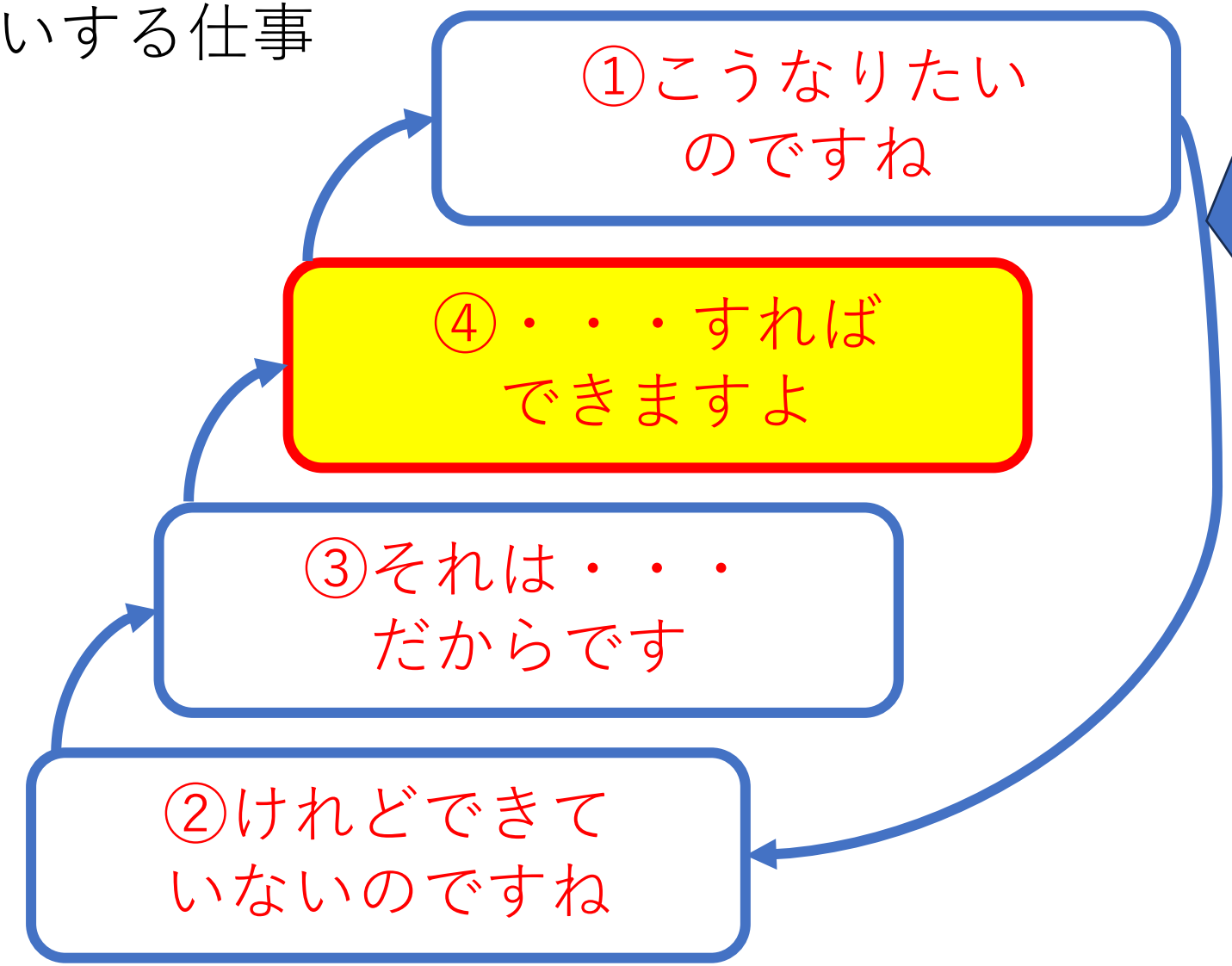
お客様の目的はニーズを満たすこと、「②現状」を、「①理想の未来」に近づけることです。

そのためには**「③原因」を解消**する必要があります。その**手段が「④解決・商品」**です。

あくまでもお客様にとっての目的は「①理想の未来」の実現、あなたが提供する「④商品」は手段です。

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.

営業とはお客様の理想の未来の達成をお手伝いする仕事



ニーズが確認できたからと言って、「④・・・すればできますよ」と**すぐに商品を売込んでしまうことは営業の失敗につながりやすい**です。

お客様から「ほんとに解決するの？」と疑われてしまいます。または他にも解決策はあると考えて探されます。

「③それは・・・だからです」と原因を的確に指摘することが、あなたがしなければいけないことです。プロなんですから。お医者さんが処方するのと一緒です。

原因に納得してもらったら、「よい方法はあるのですか？」と、お客様はあなたに期待をかけられます。その時があなたが**商品を紹介するタイミング**です。

唯一あなたの商品を採用することで解決することを伝え、お客様の理想の実現を手伝いましょう。

All Rights Reserved. Copyright © Japan Sales Management Co., Ltd.