

企業を支える「ビジネスパーソン育成講座」レジュメ

第6回

2011.2.4 勤労青少年ホーム

信頼関係をつくるための発想

□仕事の発想術

セールスの方程式

モノを売る⇒相手に働きかけ「人を変える」こと



相手の状況を変える

○売らずに売れる方程式

①商品を魅力的に見せること⇒言葉の力で際立たせるDM



セールス・レター(読む価値のあるDM)

②それを欲しいという人を探すこと⇒商品を魅力的に見せる

③その人たちの前にそっと置くこと⇒顧客は⇒良い商品だから買うのではない



商品を買うことで得られるベネフィット

○セールス・レター(ダン・S・ケネディの文章構成パターン)

- ①プロブレム problem(問題)
- ②アジテーション agitation(扇動)
- ③ソリューション solution(解決)

※DM⇒「再送の法則」

○セールス・レターの文章術

- ①優れた文章⇒短くて心地よい文であること
- ②最初の一文は、次に続く文を読ませる目的で書く⇒初めからベネフィットを書かない
- ③最初の文章で判断される⇒「心地よさと共感」は外せない



滑り台効果

- ④好奇心の種を潜ませる⇒期待を持たせる文
 - ⑤コピーは筋が通った流れが必要⇒疑問⇔回答
 - ⑥商品を手に行っている自分を想像させる
- 予防策から解決策への転換が必須

□信頼関係を作る営業の仕事

営業の仕事⇒営業を前面に出さない



信頼される相談相手

- 【1】早い段階で信頼を得る⇒課題解決型の営業をすること
- 【2】売り込みを感じさせないアポ取り⇒距離感をつかむこと
- 【3】ふさわしいクライアントとの関係⇒パートナーとなること
- 【4】信頼を得るにための必要なもの⇒ルールにのっとること

※スリー・ツウ・ワン・ルール⇒先回りとは断わりを3対1のバランス

□ゲスト講師との意見交換

日野節太郎氏

(はとや楽器社長)

次回案内

松田龍太郎氏による

「若い経営者(管理職)のための

企業家精神」です

2011. 3. 4(金) 19:00~21:00

倉吉市勤労青少年ホーム研修室