

小郡製氷 LPガス ぶち情報



秘 営業マンのセールステクニック！

今回は「営業(セールス)テクニック」についてご紹介いたします。
日々訪問してくる様々なセールスマン…。成績の良いセールスマンは、ただ売りたいものを紹介しているのではなく、心理分析に基づく様々なテクニックを用いているのです。
今度、じっくり観察してみてもいい。

セールスマンの立ち位置

動物は本能的に心臓をかばう習性があり、正面が一番圧迫感がある位置と言われています。
顧客訪問(特に初対面)の緊張している折に、スムーズに会話を進めるには、お客様の心臓の位置からなるべく正対しないように立つのがセールスの原則です。



立ち位置の大原則

- ◆お客様と正対しない
- ◆自分がお客様の右側にわずかにズれる

逆手にとる方法もある

- ◆名刺や資料を受け取ってもらいたい時は胸元を狙う
※失敗するとダメージ大

セールスマンのトーク技術

お客様からの好感度を上げるには「お客様との一体感を演出する」ことが重要です。
話のスピード・高低・強弱などをお客様に合わせてコントロールしていくことが基本です。
百人百様のお客様に合わせて、難しい技術です。

優秀なセールスマンは

- ◆お客様の話のテンポにスピードを合わせる
- ◆お客様がよく使う口癖をさりげなく使う
- ◆「私たち」「私ども」等を使い、心理的に仲間として扱う
- ◆印象付けたいことほど「小声で話す」…良く聞かせるために



セールスマンの視線操作

お客様の緊張感を緩めるためには視線のとり方も重要なポイントです。
一般的には「話をする時には相手の目を見る」と言われていますがそれでは緊張感に縛られます。
視線やお客様との距離感にも大事な原則があります。



視線のとり方の原則

- ◆常に目を合わせるのは相手も気詰まり。視線はノドに合わせるのがベスト
- ◆顧客は視線に困るとテーブルに目を落とす
⇒読ませたい・見せたい資料をさりげなく視線の先に置いておく

まだまだ書きたいテクニックはたくさんありますが、営業妨害で怒られそうなので今回はこのぐらいで…

私が見てきた本当に良い営業マンは、常にお客様のことを考え、上のようなことも自然に出来る人間です。
我々も「買わせたい」ではなく、お客様が「買いたい」と思うような情報を常日頃提供したいと思えます。



〒754-0002 山口市小郡下郷849番地
小郡製氷株式会社
TEL 083(972)0249/FAX 083(972)5593
e-mail : os-gas@sky.plala.or.jp