

10 “引き売り”で成約に導く

2章 感謝・感動につながる営業の実践ポイント

“テストクロージング”という言葉をご存じでしょうか。これは「相手が購入する気持ちが顕在化していない時から、受注、契約の対象ととらえ、成約を前提として話を展開すること」です。

営業では最初の商談から取りに行く営業を心がけます。ただし、「押し売り」ではなく「引き売り」を意識しましょう。

「押し売り」とは、一方的にこちらの言いたいことを言ってゴリ押しで売ることです。営業手法の一つではありますが、逆にお客様が引いて距離感が出てしまいます。

一方、「引き売り」とは、お客様のいろいろな状況、条件、意向をきちんと聞いて、それに対応した提案をすることです。受け身の姿勢ではなく、常にクロージングを意識し、成約に導いていくように努めましょう。



威風堂々とクロージングする

項目 / 評価	Bad!	Good!	Excellent!
① 値引き、過剰サービスをしない決意で営業しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
② プロとしての指摘やアドバイスをしているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
③ お客様に導入後のよいイメージを描かせているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
④ 自社の弱い点・強い点など堂々と伝えているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑤ 絶対に貢献できる、役に立つと言い切っているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑥ 今が決め時ですと断言しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑦ 私が最後まで面倒をみますと胸を張って言っているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

「Bad」を改善 [原価0円・即実行] できることを書き出そう!