

3 価格競争に巻き込まれるな!

1章 感謝・感動の営業でお客様の心をつかめ!

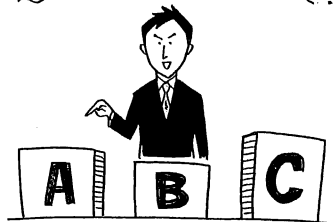
デフレによってモノの価値が下がり、多くの企業は値段を下げた結果価格競争に巻き込まれ、利益をどんどん削っています。

売上が大きくても赤字であれば意味はありません。営業パーソンは商品・サービスごとの適正利益を把握し、それを得るためにどのような営業をすればよいかを考えて行動することが重要です。最初から値下げを切り出し、お客様との主な交渉テーマが「値下げ幅」などとてもない話です。

「安くなければお客様は買ってくれない」という思い込みは今すぐ捨ててください。

営業パーソンは感謝・感動を与えるアドバイザーでありコンサルタントです。お客様に商品・サービスのメリットや必要性を説いていき、興味から検討、そして決断へと導いていくことが仕事なのです。

適正利益はAが20%??



価格競争から抜け出す

項目 / 評価	Bad!	Good!	Excellent!
① 値引きは利益減少の源と認識しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
② 各商品・サービスの利益率を頭に入れているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
③ 値引きの話を自分から出さずに営業できているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
④ 値引き要請には安易に応じないで交渉できているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑤ 在庫をなくすことを意識した提案ができているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑥ 利益目標達成に重点を置き売上目標の達成を図っているか?	<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!