

4章 営業活動を効果的に行う“重要ツール”

① お客様の状況・条件把握に役立つ
「良い話情報シート」

4章 営業活動を効果的に行う“重要ツール”

良い話情報シートには「顧客情報」を書き込んでいきます。タイトルを「良い話情報」としているのは、お客様が見たときに、怪しまれて余計な疑いを持たれない工夫です。

欲しい情報の項目を決めて、それに従って聞き取りをして、その場で書き込みます。その際、相手の表情や雰囲気を観察しておくことも欠かせません。「低い予算を言っているな…」など相手の気持ちをしっかりと読み取る必要があります。

聞いた話は事実としてそのまま書きますが、そこに「私見ですが…」などの言葉をつけたうえで、「実際よりかなり低い予算を言っているのではないかと思います」などのコメントをつけて上司に提出するようにします。

若い営業パーソンは、これらのツールで知識や経験を補うとよいでしょう。



サンプル

作成日： 年 月 日
作成者：

良い話情報

会社名：
役 職：
面談者：
時間帯：

1. お客様の現状・私達に望んでいること
(会社の方針、サービス内容、売価、売れ筋商品 etc)

2. 自社の定番商品&サービスに対する評価

- ①
- ②
- ③

3. 自社にとって競合になる会社

競合会社名	商品名	商品売価



自社商品の特長との違いは何か？

競合商品名	自社商品との違い

4. どんな製品を開発すれば取り扱ってもらえるか(価格含む)?