

みなさん、こんにちは！小松茂則です(^^)
今週のもえろ塾通信をお届けします。

テーマは

【最初の一言を大事にしていますか？】

今回のもえろ塾通信は、かつての後輩との経験をもとに、Xに投稿した記事を共有させていただきます。

営業で、
意外と差が出るのは
“最初の一言”です。

多くの営業は、
商談が始まるとまず、

「本日はお時間ありがとうございます」

と普通の挨拶をします。

もちろん、
礼儀としては大切です。

でも、
それだけで終わると、
相手の記憶には残りません。

なぜなら、
ほとんどの営業が
同じことを言っているからです。

以前、
ある社長から相談されました。

「提案内容は悪くないと思うんです。でも最後は比較されるんですよ」と。

資料もある。
実績もある。
説明も丁寧。

値段も、
そこまで高いわけではない。

それでも、
最後は

「他社も見てから考えます」

で終わってしまう。

私はその時、
提案内容ではなく、
“商談の入り方”
を聞きました。

すると、やはり

「本日はお時間ありがとうございます、から入っています」

でした。

そこで、
こんな話をしました。

「商品を説明する前に、
“相手をどう見ているか”
を伝えてみてください」と。

例えば、

「田村さんから山田社長って、

社員を大事にされされる人だと伺ってました...」

「お会いしてやっぱりそうだと確信しました」

と、そんな一言です。

すると、
空気が変わることがあります。

社長って、
毎日のように営業を受けています。

だから、
“売り込まれる”
には慣れている。

でも、
“ちゃんと見てもらえる”
には、
意外と慣れていません。

だからこそ、

「この人、
ちゃんと見てくれてるな」

と感じると、
少しだけ心の距離が縮まります。

営業って、
商品の話を始める前に、
もう始まっているんですよ。

どれだけ立派な提案でも、
相手との距離が遠いままだと、
比較されやすくなる。

逆に、

「この人、
なんか分かってくれてるな」

になると、
価格だけでは比較されにくくなる。

相手を動かそうとする前に、
相手を見ようとする。

つまり、気かけなんです。

話すことより先に、
感じ取ろうとする。

営業が上手い人って、
説明が上手い人じゃなく、
ここが自然にできています。

だから、
最初の一言って、
すごく大事なんです。

ただの挨拶で終わるのか。

それとも、
相手を見ている言葉を渡せるのか。

営業って、
そこから変わります。