

4 情報収集はGIVEから始まる

2章 感謝・感動につながる営業の実践ポイント

キーマンとなるお客様のパーソナルデータは、他人に聞くのではなく、本人と直接話して得ることが大切です。

情報を得る原則は、GIVE&TAKEです。つまり、こちらから先に情報発信し、そのあとで相手から情報をもらいます。

名刺交換でも、自ら名刺を差し出せば相手も名刺を取り出してくれます。雑談でも「この間ゴルフで…」など自ら話して、同じ話題を振れば、相手も話してくれるでしょう。

もし、こうした打ち解けるための会話がなければ、すぐ取引条件の話になり、「うちの予算がない」とか「もっと安くしろ」「サービスでこういうものをつける」と要求や条件を出されてしまいます。

GIVEで情報収集し、その話題でリズムをつけて商談に導いていきます。



GIVEでキーマンの心の扉を開く

項目 / 評価	Bad	Good	Excellent
	☹	😊	👍
① パーソナルデータの必要性和重要性を認識しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
② 会う前にパーソナルデータを確認しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
③ 事前に話の組み立てをしてから会っているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
④ まずは自分からキーマンに情報発信をしているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑤ 自分の情報発信のあと、同様の話題を振っているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑥ 会うたびにパーソナルデータを増やしているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑦ 得たパーソナルデータを顧客管理データにいれているか?	<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!