

コンサルティングの現場やセミナーなどで、多くのセールスパersonから「売れるようになるには、どうしたらいいでしょうか？」という質問をいただきます。

まさに「究極の質問」ではありますが、セールスパersonにとってはとても切実な質問でもあります。

売れるためにはさまざまな障害を乗り越えることが必要ですが、いくつかの障害を乗り越え、あと少しで契約にこぎつけそうだと思っていた矢先、お客から次のように言われてしまいます。

### 「検討します」

そして、これを言われてしまうと、それ以上何も手を打てなくなってしまいうセールスパersonがあまりにも多いのです。

また、「とても期待していたのに！あの言葉はウソだったの？」という感覚を持つ人もいます。

どちらにしてもセールスパersonからすれば、商談の結論としてお客から「言われたくない言葉」のひとつでしょう。

はつきりと「No」と言われればキツパリと諦めがつく、もしくは、切り返しや反論する余地が残るものですが、この「検討します」という言葉を言われると、何ともすっきりしないし、場合によっては変な期待をしてしまうこともあります。そして、一番困るのが反論する余地をさりげなく消されてしまうことです。

そこで、本書では次の4つのことに焦点を当てて解説しています。

- ①まず、「検討します」と言わせないために、知っておくべきこと・やるべきこと
- ②それでも「検討します」と言われたときに、上手に切り返すトーク術
- ③絶対に「検討します」なんて言われたい仲になる、人間関係の作り方
- ④お客様の特徴を分析し、商談を有利に進めるための心理学

「検討します」「前向きに検討させていただきます」などという言葉は、セールスパersonの「しかけ」によって、言わせない、または言う気を起こさせないようにできるので

す。その方法はいずれも簡単で、それこそ新卒のセールスパersonでも使える内容になっています。

そして、単に表面的なトークだけではなく、自らの経験とたくさんの方のコンサルティング、セミナー、研修で得た、よくある代表的な事例を盛り込み、より実践的、かつ応用力も養えるように、考え方や背景までお伝えしています。

本書を読み終えたら、「検討します」と同じような断り文句を言われても、「ほら来た！」と気持ちに余裕が生まるようになります。

こうなると、あの手この手と冷静にしかけを考えられるようになり、セールスパersonとしてのさらなる飛躍が待っています。

ぜひ本書を読んで、セールススキルをアップしてください。