

「高いなあ」と 言われても売れる 営業のしかけ

必ず利益を出す「提案営業」「価格交渉」



箱田忠昭

TADAAKI HAKODA

はじめに

セールスに自信をつけたい人、もっと売り上げを上げたい人、さらには壁をぶち破りたいと思っている人、でも具体的にどうすればよいかわからない人、そのような人はこの本を読むことにより、解決策が得られるはずです。

「お金がないのでね」「値段が高すぎる」「予算が50万円しかないのね」「今あるやつで間に合っている」このようなお客の断り文句にどう対処したらよいでしょうか。

どう打開するかについては、大体、KDD式に対応する人が多いようです。KDDとは「勘・度胸・出たとこ勝負」のことをいいます。相当のベテランセールスでもこのスタイルが多いようです。

皆さんだったら、「これ高すぎるから、もっとまけてください」と言われたら何と答えますか。

プロの営業マンとしては、完璧な答えを用意しておかねばなりません。そして相手をつましく説得し、買ってもらうことです。客の断り文句や反論にうまく対応してクローズまでもっていく技術を身につけねばなりません。

誰でも値段を下ければ簡単に売れます。価格を下げずに、適正な利潤を確保して売るのが腕のみせどころです。

現在、価格競争が激しくなっています。しかし価格競争の泥沼に落ち込んだ企業は必ずつぶれます。今までも安売りを専門にやっていた会社はみんなつぶれています。

本書は新人営業マンからベテラン営業マン、管理職に到るまで、すべての人に必要な「高い」と言われても売れるさまざまなスキルを網羅しました。

本書をお読みになつて、「提案営業」「価格交渉」におけるセールストークに自信をつけ、売り上げをどんどん伸ばし、会社の利益を確保し、スター営業マンに変身してください。

「高いなあ」と言われても
売れる営業のしかけ

第 1 章

営業なら、 少しでも高く売れ！

chapter one

4	3	2	1
買ってもらう理由 II お客様の利益	お客様の心をつかむ成功事例	お決まりの断り文句がきたら…	価格を下げれば誰でも売れる
026	022	016	014

はじめに
003

「高いなあ」と言われても売れる営業のしかけ もくじ

「高いなあ」と言われても
売れる営業のしかけ

第 2 章

NO!の裏に隠れている お客の心理を知っておこう

chapter two

5	4	3	2	1
価格に不満があるお客と交渉するための4つのステップ	お客は感情で動く	あなたの商品・サービスはホントに高い？	「高いなあ」にダメされるな！	お客は、まず「NO」と言う
048	044	041	035	032

「高いなあ」と言われても
売れる営業のしかけ

第 3 章

誰でもできる！ お客との信頼関係の築き方

chapter three

4	3	2	1
上手にお客の話を引き出すためのルール	できるセールスパーソンは聞き上手	お客に好かれるために知っておくべき法則	まず、お客に好かれよう
078	068	058	056
5) 聞くことでお客の人間性がわかる	1) 聞くことで情報が入る		
076	069		
4) 聞くことで知識が増える	2) 聞くことで仲良くなれる		
075	071		
3) 聞くことで相手は満足する			
073			

「高いなあ」と言われても
売れる営業のしかけ

第 4 章

「高い!」という断り文句に答える 9つのテクニック

chapter four

	3	2	1
9) 中間点方式を提案する	109		
8) 上乗せ作戦を使う	108		
7) 非金銭譲歩を用意する	105		
6) 規則文書法を使う	102		
5) 「譲歩は小出しに」の原則	099		
4) 既成事実を作る	098		
3) 相手のデッドラインを知れ	094		
2) 相手の最初のオファーに飛びつくな	094		
1) のけぞり法を使う	091		
パソコン販売のケースで9つのテクニックを駆使してみよう	089		
見積もりを出したところ、競合他社より高いと言われた……		087	
価格交渉には定石がある			084

「高いなあ」と言われても
売れる営業のしかけ

第 5 章

値下げしなくても売れる セールストーク 7つの方法

chapter five

7	6	5	4	3	2	1
セルアップ法	雲の上法	業界慣習法	折り返し電話法	高値再提案法	セルダウン法	高値設定法
129	126	124	120	118	116	115

「高いなあ」と言われても
売れる営業のしかけ

第 6 章

交渉を有利に進める 7つの戦術

chapter six

7	6	5	4	3	2	1
チワワ法	錯覚誘引法	覚え書き法	徹底同意法	水道修理店法	見返り要求法	積み重ね法
156	154	150	148	142	138	133

「高いなあ」と言われても
売れる営業のしかけ

第 7 章

できるだけ高く売る 5つの基本戦略

chapter seven

5	4	3	2	1
競争をオトリに使えばプレッシャーをかけられる	交渉の時間戦略は 90 / 10 の法則	力関係であきらめるな、逆転可能だ	情報を持っている者が勝つ	初頭要求極大化の法則を使い
178	174	168	164	161

「高いなあ」と言われても
売れる営業のしかけ

第 8 章

値上げに 応じてもらうコツ

chapter eight

おわりに

190

3

あらかじめ譲歩の幅を用意する

188

2

QSCSでメリットを主張する

184

1

値上げは大義名分で

182

ID: 331541