

『セールストークで大切なこと』

身につけたい殿様セールス法。でも、
どうしても上手く出来ないあなたへ



By Norio Shiina

殿様セールス法について話します。

殿様セールス法を使いこなしている方は、
集めたお客を切っていくという醍醐味を、
何度も感じていることでしょう。

その、殿様セールス法の極意のお話です。

殿様セールス法の特徴と言えば、次の通りでしたね。

今すぐ客以外は、相手にしない。

YES / NOで答えられる質問形式で話す。

20%以上は、話さない。

愛想を振りまかない。

そして、見込み客の満足条件を全て聞いた上で、
その見込み客と取り引きするのかどうかを、
こちらが見極めるのでしたね。

また、セールスで大切なのは、もちろん信頼関係を築くことでしたね。

殿様セールス法では、
信頼関係を築く為のテクニックの一つとして、
小さい頃の経験を共有するのでしたね。

よく言いますよね。

「7歳以下の思い出話をさせろ」

でも、相手の幼少の頃の話を知って、
結構難しいですよ。

そこで、私が今までに経験してきた、
幼少の話をスムーズに聞くテクニックを二つお知らせします。

先ず一つは、事務所内の目が留まるスペースに、
「三輪車・ウルトラマン」等の**キャラクターを置いておく**ことです。
なぜならば、自然にキャラクターが相手の目に留まり、
昔話を話すきっかけになるからです。

年代別の話題に上りそうなキャラクターを準備する事で、
自然と子供の頃の話が出きようになります。

小さな事ですが、スムーズに小さな頃の話をするきっかけを作ることが出来ます。

もう一つが、相手の幼少の頃の話聞き出そうとするばかりでなく、
自分の幼少の頃の話、相手に聞いてもらうことです。

相手の幼少の話を聞くだけでなく、
自分の幼少の話を相手に聞いてもらうことで、
より深い感情のつながりが出来るからです。

「ホントかな？」と疑ってるでしょう。

ウソだと思うなら、男性ならキャバクラにでも行って試してみてください。
女性なら、イケメンの気になる男に試してみても・・・

今までより、チョット深い感情のつながりが出来た事を、
あなたは感じる事が出来るはずですよ。

ところで、そのトークをスムーズに進めるための、極意をお伝えします。

それは、**相手と呼吸を合わせる**こと。
呼吸を合わせることで、相手の感情の動きを感じる事が出来るからです。

あわせ方は、簡単です。

相手の言葉尻で、相槌を打つようにうなずくのです。

たったのこれだけです。

私がセラピストをしていた時、

一番身につけて良かったと感じているテクニックの一つです。

「ホントかよ～」

「最後まで怪しい話だな」

ホントだね。(笑)

元解決志向ヒプノセラピスト
マーケティング・コンサルタント

椎名 規夫