

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のでしょうか。

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つまし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。

誰でも値段を下げ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。

本書をお読みになると、「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。