



営業の効率化: 反対意見を克服する

eBook

dalecarnegie.com

営業の効率化: 反対意見を克服する

どんな販売状況においても、買い手が買う決断をする前の障壁を取り除く必要が出てくるでしょう。反対意見への私たちの「対処」次第では、買い手に買う気を失わせてしまうことがよくあります。反対意見を効果的に解決する過程においては、注意深く丁寧に相手の意見を聞くこと、そして、買い手の懸念に対して前向きに事実に応じた反応を示すことが求められます。

買い手の反対意見はいつも論理的であるとはかぎりません。反対意見は感情的なものに由来している場合が多いのです。長期的な関係構築を望んでいるのであれば、顧客のニーズ、および、顧客の購買意欲の障壁に対応する必要があります。



1

3

4

DEFEAT)

- D Demonstration (実証)
- E Example (実例)
- F Fact (事実)
- E Exhibit (証拠)
- A Analogy (例示)
- T Testimonial (証明)
- S Statistics (統計)

2

.

.

.

.

5