

プレジデント編集部

***** 様

「セールスの新ネタ20」

売れる販促、売れるトーク、売れる時間取材用 事前資料

平成 24 年 7 月 12 日

ファーストアドバンテージ株式会社

酒井とし夫

はじめに

こんにちは、酒井とし夫です。この度は取材のお声掛けを頂きありがとうございます。

とても光栄です。取材当日は私の経験と知識をもとに貴誌読者様のビジネスにすぐに簡単に活用できるテクニック、スキルをお話させていただきます。

取材の事前資料としてセールスに活用できるテクニック、スキル、ノウハウ項目を次ページ以降にまとめてみましたので、お読み頂けると幸いです。

私以外の取材対象者の方が実演販売、陳列に関する取材ということでしたので、私はDM、ブログ、ツイッター、フェイスブック等のソーシャルネットワークを活用したテクニック、そして私の得意な社会心理学心理学やNLP心理学に基づくスキルを中心にまとめています。

それでは27日の取材当日を心から楽しみにしています！

ファーストアドバンテージ株式会社 代表
米国NLP協会認定NLPプラクティショナー



酒井とし夫

セールスに活用できるテクニック、スキル、ノウハウ項目 一覧

※最初にNLP心理学や社会心理学のスキルやテクニックをお話させて頂けると幸いです。そして、人間心理の特徴を理解したうえでDMやソーシャルネットワークの使い方をお話させて頂くと読者の方の理解がより深まり、日々のビジネスシーンでも応用しやすいと思います。

NLP心理学 関連

■ お客さんに3分で好かれる法

私は講演先で主催担当者、主催者幹部、関係者、講師派遣会社担当者、そして講演会参加者の皆さんと短時間で良好な関係を築く必要がありますが、3つのスキルを活用して多くの人から好意と信頼を得ることに成功しています。お客さんに好かれることはビジネスマンのセールスにとって必須のスキルです。セールスが成功しないのは熱意や熱心さが足りないのではなく、交渉の前段階での良好な関係が構築されていないからです。ビジネスマンが短時間で好意と信頼を手に入れるスキルを紹介します。

■ お客さんに伝わりやすいセールスを行なう

人によって右利き、左利きがあるように、人には「利き感覚」があります。お客さんの利き感覚を見抜いて、相手にとって伝わりやすい言葉を使うと効果的なセールスができます。また、相手の「利き感覚」が分かると効果的な商品の見せ方やプレゼンテーションの方法、パフォーマンスが可能になります。

■ お客さんを動かす言葉を使う

NLP心理学にはミルトンモデルという言葉の使い方に関するスキルが存在します。これは天才療法家ミルトン・エリクソンがセラピーで使う言葉を体系化したものですが、セールスでもこの言葉を使うとお客さんに抵抗感なく提案を受け入れてもらえるようになります。

■ お客様の過去と未来を理解してセールストークを行なう

人には過去と未来の視野領域があります。これを理解して交渉やプレゼンテーションを行なうと、競合商品を時代遅れに感じさせて、自社商品を魅力的に見せることができます。

■ メタファーで説得する

お客さんは説得されることを嫌います。しかし、同じことを提案するにもあるスキルを使うとすんなりと受け入れてもらうことができます。

■ セールスはイエスから始める

お客さんとのコミュニケーションは「イエス」から始めるのが基本です。しかも、人は「イエス」を何度か口にした後「ノー」といづらくなります。ビジネスマンがセールスですぐに使えるイエスセットのスキルを説明します。

■ 7%・38%・55%

人がコミュニケーションやセールスで受ける影響度合いの中で「言葉」が占める割合は7%しかありません。だからどんなに熱心に説明をしても他の要素が不足している場合にはそのセールスやプレゼンは失敗に終わる可能性が高くなります。

■ 常に100%の能力を発揮する方法

大勢の人前で話をする、幹部を前にプレゼンをする、大切なクライアントを前にセールスを行なう・・・どんな時でも緊張せずに、自分の能力を100%発揮することがビジネスマンには求められます。いつでもどこでも瞬時にリラックスしたり、モチベーションを上げたり、気力を充実させることができる簡単な方法があります。

社会心理学 関連

■ **フット・イン・ザ・ドア**

フット・イン・ザ・ドアは訪問販売員の基本セールステクニックの一つ。大物コンサルタントや有名企業も使っている古今東西の普遍的なマーケティング手法とも言えます。

■ **単純接触効果**

心理学者R・J・モアランドとR・B・ザイアンヌが1982年に人間心理に関して面白い実験を行っていますが、これはセールスでも威力を発揮するノウハウです。

■ **フィア・アピール**

人間は快樂を求めて苦痛をさける生き物です。この特性を利用すると効果的なセールスや広告表現が可能になります。

■ **理由**

人間に関する大きな特性のもう一つは「なかなか動かない」ということ。ところが人は理由があると動きやすくなります。コピー機の前に並んでいる人にあるひと言を述べると割り込みを許してもらえる率が高まります。このスキルはセールスでも応用できます。

■ **触れる**

私は講演先で人に会うとかならずあることをします。それによりその後のコミュニケーションがとてもスムーズになります。それはちょっとしたことなのですが、ビジネスでは想像以上に大きな効果をもたらします。

■ **ザッツ・ノット・オール**

ジャパネットタカタの高田社長のセールストークにはいくつかの特徴がありますが、その一つがザッツ・ノット・オールです。

■ 社会的証明

100回「わが社の商品は良い商品です」と自分で述べるより、もっと簡単に相手から信頼してもらえるセールストークがあります。

■ 限定条件化の事実

私は講演の時には必ず次のように紹介をしてもらいます。「酒井さんの著書は世界一大きなアマゾン書店のマーケティング部門で第一位を獲得しています。」その理由は…。

■ 恩義

私達は一般的に相手から贈り物や招待、接待等を受けると恩義を感じます。そしてその恩義を「お返し」しないと居心地の悪さを感じます。だから、私たちはお願い事をする時にある行為をするのですが、これはセールスにも応用可能なスキルとなります。

■ 類似性

ある一部上場企業の役員さんと高級ホテルで初打ち合わせをした時のこと。私は若干緊張していたのですが、あることがきっかけでそれまでの緊張感がふっと無くなりました。そして、その役員さんと親しくなることができ、その後、5年にわたり講演会に招いて頂くことができました。ビジネスマンもそのきっかけを応用するとセールスがラクになります。

■ マメ

ある時、私は有名コンサルタント、カリスマ人気講師、名経営者が持つ共通項に気がつきました。実は私は同じ主催者さんから5回、6回と講演のリピートを頂くことが多いのですが、それはこの共通項を理解して実行しているからだと思っています。

ソーシャルネットワーク 関連

■ **SNSの肝は通販と同じ**

SNSを利用したビジネスは新しいビジネスだと思っている人が多いのですが、これは通販ビジネスです。そして通販ビジネスの肝は〇〇です。だからツイッターでもブログでもメルマガでもこの肝を外すとビジネスは成功しません。

■ **ツイッターで濃い見込み客を集める方法**

たとえば中高年向けの商品を扱っている場合、ツイッターで幅広い層に向けてツイートしてもあまり意味はありません。自社のターゲットにあった層に向けてつぶやく必要があります。では、そのような層に向かってつぶやくにはどうしたら良いのでしょうか。

■ **ブログで濃い見込み客を集める方法**

ツイッターと同様にブログで幅広い層に向けて情報発信をしても意味はありません。自社のターゲットにあった層に向けて情報を発信する必要があります。では、自社のターゲット層に合致したアクセスをどうやって集めればよいのか。

■ **SNSでのセールスコピーの書き方**

SNSを利用したの売り込みコピーは嫌われます。そのためブログ、メルマガ、フェイスブックページでのセールスコピーを書く場合にはインフォーマーシャルなコピー作成テクニックが必要になります。

■ **フェイスブックのビジネス利用**

フェイスブックページはいいね！をクリックしてくれた人やコメントを書いた人、シェアしてくれた人を中心に記事の更新情報が伝わります。そのため広告でアクセスを集めて「いいね！をクリックしてくれた人に〇〇をプレゼントします」といった誘導を行なう企業が多く存在しましたが、平成24年3月以降この手法は使えなくなっています。ビジネスでの私のフェイスブック利用法は自己開示(個人ページ)とエンゲージメント(個人ページ)が中心です。その使い方をお話します。

以上、事前資料としてセールスに活用できるテクニック、スキル、ノウハウ項目を次ページ以降にまとめてみました。
考えているうちに項目が多くなってしまいましたが、取材後に御社の読者様に役立つと思われるものを掲載頂けると幸いです。
内容に関してのご質問等ございましたら遠慮なくお問合せください。

酒井とし夫

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海 2886-1 tel 025-562-2715 info@middleage.jp

☆月間6万PVのブログ: 商売心理学/

<http://ameblo.jp/admarketing/>

☆読者数2万3千人超の殿堂入りメルマガ「小さな会社やお店の集客・広告宣伝・販促」

<http://www.mag2.com/m/0000257876.html>

☆ツイッター フォロワー数2万人突破！

http://twitter.com/to_shi_o

☆フェイスブックページを開設しました。ファン数3900人超え

<http://facebook.com/Lucky.Toshio>

☆酒井とし夫のフェイスブックの個人ページ

<http://www.facebook.com/Lucky.Sakai>

☆新刊書籍「予算がゼロでも効果がすぐ出る 売り上げが3倍上がる！販促のコツ48」

<http://amzn.to/yys48B>

☆講演で北海道から九州まで全国を飛びまわっています。

<http://www.howtosuccess.info/resume/kouen.html>

<http://www.middleage.jp/kouen/>