

An illustration on the left side of the slide shows four business professionals in a meeting. Two women and two men are seated around a table, with one woman standing and presenting. The background is a stylized red and orange gradient with a building silhouette.

今すぐ営業で使える！ 顧客の心を掴むポイント**5選**

クロージング率94.2%の現場が教える

「即効型セールス術」

すぐに取り入れられるような
実践的な情報をお届けします

Accept↑

はじめに



営業の悩み

一生懸命話しても相手の反応が薄い。商談はできて契約につながらない。



共通の落とし穴

多くの営業担当者が"顧客の心に届いていない"という落とし穴に陥っています。



成功の秘訣

成果を出す営業マンは、商品ではなく「信頼を売っている」のです。



営業の本質は"信頼構築"にあり



営業は「売る」ことがゴールではありません。顧客が「この人から買いたい」という心理をつくることが成果のカギです。



ポイント①：話す前に"聴く"



開かれた質問 (Why, What)

「なぜ、それを必要とされているのですか？」



相手の言葉の繰り返し

「なるほど、～ということですね」



感情の言語化と共感のひと言

「それは確かに不安になりますよね」

営業は話す仕事と思われがちですが、成果を出す営業マンほど「聴く力」に長けています。共感型の質問が信頼構築のカギです。



ポイント②：導入トークで興味を引く

相手視点に立った一言

「今のお仕事、かなり忙しい時期
ですよね？」

自己開示（安心感を与える）

「私も営業出身なので、あの"無反応"の辛さ、すごく分かります」

対話の目的とゴール確認

「今日は"売り込み"ではなく、悩みを整理するお手伝いができればと思っています」

人は最初の数秒で相手を判断します。第一印象を「警戒→安心」に変えるには、営業トークの前に"営業らしさ"を消す工夫が必要です。



ポイント③：商品ではなく"ベネフィット"を語る

商品特長

顧客の変化

高性能なAIツール

作業時間が毎日1時間短縮

耐震構造の家

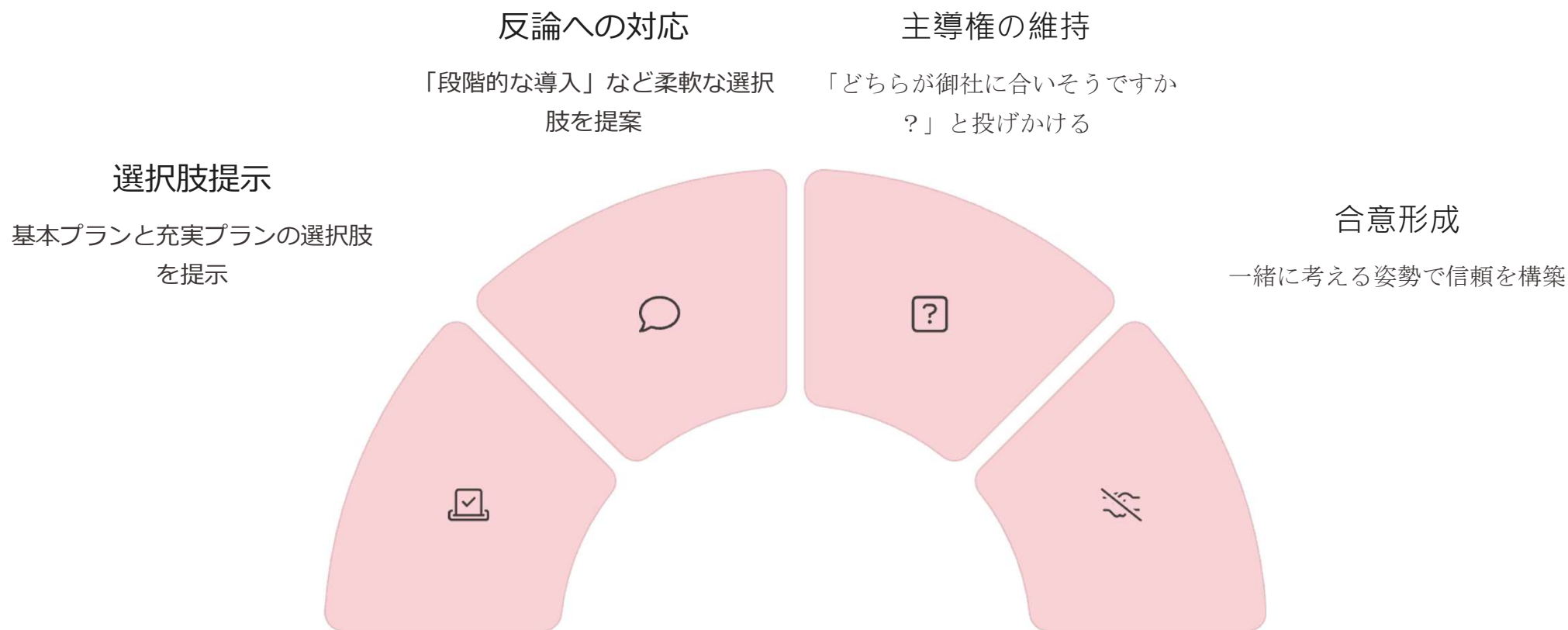
子どもを安心して育てられる

営業でよくある失敗は、「商品の特長」を一生懸命伝えることに集中してしまうこと。顧客が知りたいのは、その商品で「自分がどう変わるか」です。

「このツールを使うことで、～が楽になる」「結果的に、～な毎日が手に入るんです」

Accept

ポイント④：「納得の理由」を一緒に作る



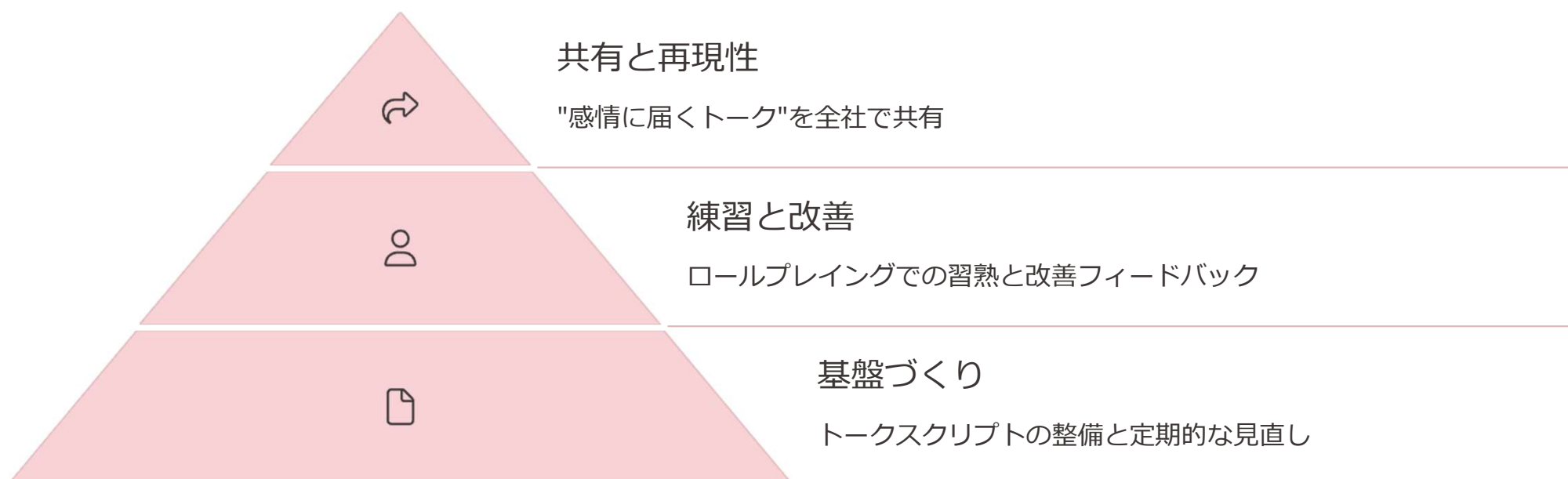


ポイント⑤：提案後に"安心"を与える

-  提案内容の振り返り＋要点整理
「本日お話しした中で印象的だったのは〇〇です」
-  顧客の判断タイミングを尊重
「焦らずご家族とじっくりご相談くださいね」
-  丁寧なメール・手紙・動画など
「後ほど、今日のポイントをまとめた資料をお送りします」

商談が終わった直後こそ、最も信頼が深まるチャンスです。提案後には"安心材料"を残すフォローが必要です。

成果を出す営業チームがやっていること



個人のスキルだけでなく、組織として営業力を底上げするには「仕組み化」が必要です。このような体制づくりが、成果の出る営業チームを支えています。

まとめ & 次のアクション

おさらい

1. 話す前に"聴く"
2. 導入トークで興味を引く
3. ベネフィットを語る
4. 納得を一緒に作る
5. 安心のフォローを行う

明日からの実践

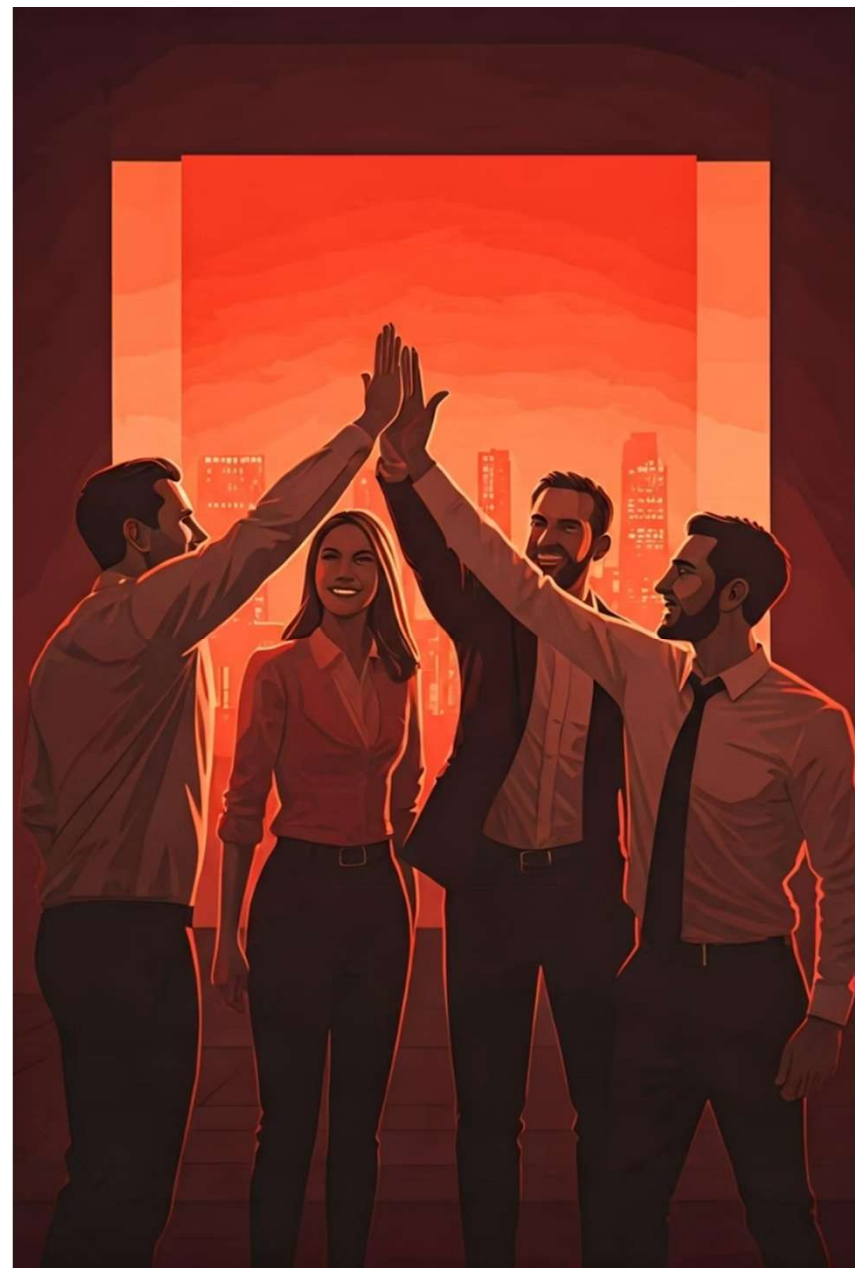
まずは一つ、「明日の商談で使える一言」を実践してみてください。

さらなる支援

成果の出る営業トーク設計支援、チーム営業力の底上げ研修、トーク改善の個別フィードバックをご用意しています。

営業研修を売上アップの実績で選ぶなら

Accept



実績一覧

50を超える様々な業種の企業様にご利用いただいております。
当方が営業研修、営業コンサルティングをご提供した企業様を一部ご紹介いたします。

- ・大手宝飾品メーカー＆販売 様 【株式会社M様】
- ・大手介護施設 営業 様 【株式会社ベネッセスタイルケア様】
- ・大手自動車販売様 【ホンダカーズ山形様】 他
- ・大手住宅メーカー様 【積水化学工業様、ミサワホーム北越様】 他
- ・大手農耕機器販売様 【新潟クボタ様】
- ・大手投信投資顧問 様 【大和住銀投資信託顧問株式会社様】 他
- ・大手ガス会社 様 【四国ガス株式会社様】
- ・大手寝具販売代理店 様 【西川布団代理店】 枕販売部門1位獲得
- ・大手食品会社特約店グループ様 【(株)明治 特約 茨城県明乳会様】
- ・大手M&A仲介会社様 【株式会社日本M&Aセンター様】
- ・不動産の売買・賃貸・仲介・管理 様 【株式会社コーセーアールイー様】
- ・工務店 様 【有限会社アスカ創建様、清新ハウス様】 他
- ・広告代理店（住宅総合展示場）様 【ファジーアドオフィス様】
- ・防犯システムサービスグループ 様 （全国規模） 【セキュリティスミス様】
- ・大手人材派遣会社 様 【アデコ株式会社様】 他
- ・大手生命保険会社 様 【三井生命株式会社様】 他
- ・大手損害保険会社 様 【富士火災海上保険様・あいおいニッセイ同和損保様】
- ・大手塗料メーカー＆施工会社 様 【三州ペイント株式会社様】

- ・大手ハウスマンテナンス会社 様 【株式会社アサンテ様】
- ・大手弁護士法人 様 【アヴァンセリーガルグループ様】
- ・大手情報通信システム 様 【NTTマーケティング様】
- ・大手信用リスク受託会社 様 【イー・ギャランティ株式会社様】
- ・セキュリティシステム販売＆サービス 様 【スパックエクスプレス様】
- ・大手ショッピングサイト販売ページ作成 様 【アンネット株式会社様】
- ・大手金融機関様 【ちばぎん総合研究所様、ちばぎん証券様、常陽産業研究所様】
- ・中古車販売会社 様 【株式会社エスタイムコーポレーション様】
- ・太陽光・風力発電所分譲会社 様 【株式会社サンエイエコホーム様】 他
- ・大手測量会社 様 【CSS技術開発株式会社様】
- ・イベントプロデュース会社 様 【株式会社グローバルプロデュース様】
- ・化粧品販売 様 【クレシェール化粧品様】 他
- ・健康食品販売 様 【IBP株式会社様】 他
- ・エステサロン 様 【クレシェール化粧品経営のエステサロン様】
- ・空間除菌清浄機器メーカー＆販売 様 【株式会社ボンズ様】
- ・配管メンテナンス、高圧洗浄 様 【有限会社スカラベ様】
- ・節水設備販売 様 【エコアクア株式会社様】・・・他

その他の実績につきましては、Webサイトで紹介しています。

<https://www.accept-eigyou.com/article/15080339.html>

著者経歴



株式会社営業支援Accept
代表取締役 赤嶺哲也

- 東京理科大学 理学部Ⅱ部 卒業
- 業界大手化成品メーカーに入社
統括責任者に就任（当時27歳、最年少）
- 某教育系企業に転職
英会話スクールの営業として最高売上連続獲得、MVP2回
同社 社長代理（統括マネージャー兼務）に就任し史上最高売り上げを達成
- 株式会社営業支援Acceptを設立
現在に至る

営業研修を売上アップの実績で選ぶなら【営業研修のAccept】

全国各地の企業様、商工団体様、法人会様での研修・講演実績多数

■電話番号：04-2926-7780 （平日/9:00~18:00）

営業研修やセミナーに関するお問合せはこちら