



法人営業の テレアポ応酬トーク 事例集

営業研修のAccept

はじめに



- ▶ 法人営業におけるテレアポは、新規顧客を獲得するための重要なプロセスです。
- ▶ しかしながら、多くの営業担当者が断られることを恐れたり、適切な切り返しができずに成果を上げられないという課題を抱えています。
- ▶ 本ホワイトペーパーでは、**法人営業のテレアポにおける応酬トークのパターン**を事例化し、効果的なトークスクリプト例をご紹介します。これらを参考にいただくことで、実践的なスキルを身につけ、**アポイント獲得率を向上**させましょう。

1. よくある断り文句とその切り返し

「今は興味がありません」

パターンA：興味を引く情報を提供する



相手

今は興味がありません。



営業

さようですか。少々情報が不足していて申し訳ございませんが、
実は、**現在多くの企業様が〇〇（市場トレンド）に注目されている**というデータがございます。
この分野につきましては、御社内におかれまして着目されたことはございませんでしょうか？



相手

いや、特にはないです。



営業

さようですか。失礼いたしました。そう致しましたらあくまで今後のご参考までに**実際にこの〇〇サービスをご利用いただいている企業様が、△△の課題を解決されて、業務効率が〇〇%向上した事例**もございます。
一度その事例を含めて詳しくお伝えできればと思うのですが、**来週のご都合**はいかがでしょうか？

「他社で間に合っています」

パターンB：競合との差別化を図る



相手

他社で間に合っています。



営業

さようですか。
御社ほどの企業様でしたら既にお付き合いのある会社さんがいらっしゃいますよね。
差し支えない範囲でお伺いできればと思いますが、
御社がご利用のサービスは○○のようなタイプのものではございませんでしょうか？



相手

そうです。A社のサービスを使っています。



営業

A社様のサービスは○○の点で優れていますね。実は当社では、**○○の機能の部分で強化しておりますので、**
A社様を含め、他社さんとは異なる使い勝手や効果をご実感いただけるかと思えます。
ご利用いただくか否かは別として、まずは一度ご比較いただくだけでも御社での更なる効果の検証にお役に立
てるかと思えますが、もう少し詳しい情報をお伝えするお時間をいただくことは可能でしょうか？

2. トークスクリプトの活用法

2.1 事前準備の重要性

テレアポは事前準備が成否を分けます。以下のポイントを押さえましょう。

企業の業界・規模・課題を
事前にはリサーチする

相手に関心を持ちやすい
話題を準備する

現行の商品、サービスの
成果や満足度を
再確認させる質問を準備する

断り文句に対する
切り返しパターンを
シミュレーションする

2.2 トークスクリプトの柔軟な活用

まずは構築した基本トークスクリプトに沿って正しく実践することが大切ですが、相手の反応に合わせて柔軟に対応することも重要です。
事例を活用しながら、適切な応酬トークを展開しましょう。

3. ケーススタディ

成功事例

背景 >>> BtoB向けSaaS企業の営業担当者が、競合サービスを利用している企業へアプローチ。

課題 >>> 競合のサービスで満足しており、新規サービスの導入に消極的だった。

アプローチ

1 競合サービス導入の経緯を聞き出す

2 競合サービスでの成果、満足度を聞き出す（コスト面、使いやすさ、効果、持続性（耐久性）、保証・・・等）

3 競合サービスとの違いを明確に説明（コスト面、使いやすさ、効果、持続性（耐久性）、保証・・・等）

4 実際の成功事例を提示し、価値を伝える

5 無料トライアルの提供を提案

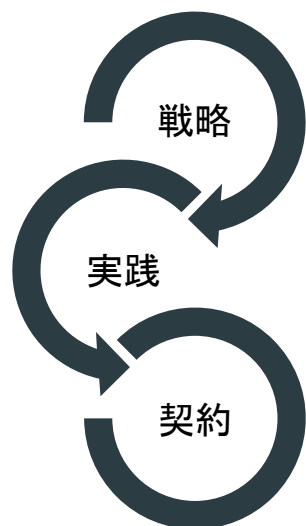
結果 >>> 3カ月のトライアル期間後、正式に契約を獲得

成功のポイント>>>

企業側が「現状に満足している」と言っているものの、基本的には企業としてより高い成果を出したいと思っているもの。そのため、現行の商品、サービスについて新たな視点で評価をしてもらうような質問での誘導が重要。

相手企業の責任者に「そう言われてみれば○○については改善の余地があるかもしれない」と言わせる確認質問を用意することが成功のポイントとなる。

4.まとめ



法人営業におけるテレアポは、
戦略的にアプローチすることで
成功確率を高めることができます。
本ホワイトペーパーで紹介した
応酬トークの考え方を参考に
していただき、
実践の場で役立ててください。

貴社の営業チーム向けに、カスタマイズしたトークスクリプトの作成や研修のご提案が可能です。詳細は以下の問い合わせフォームよりご連絡ください。



お問い合わせはこちら



企業紹介

事業所概要

事業所名	株式会社営業支援Accept（アクセプト）
代表者	赤嶺哲也
所在地	〒359-1106 埼玉県所沢市東狭山ヶ丘3-2841-17
設立	2006年1月

アクセプト クライアント様の業界実績一覧

当方が営業研修、営業コンサルティングをご提供させていただいた企業様の一覧（※一部抜粋）をご紹介します。

- ・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コムマーケティング様】
- ・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 【スバ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 【C S S 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 【I B P 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

営業セミナー情報を見してみる