## 定番の訪問理由

### 法人先には こんな理由で訪問し 面談を実現しよう

法人先に使える「訪問理由」を57個挙げ、

当者交代時の、

自社情報の丁寧

な引き継ぎ」が最も多くなって

いる。そして「担当者の自社の

有効面談につなげるアプローチトークを紹介する。

える、金融機関との接点を深め

ことも多い。

にも目を通しておくと話が弾む

とつ対話していけば、事業を理

る。そのニーズに対して一つひ 在的なニーズに気付くこともあ で顕在化したニーズのほかに潜 経営者の考え方を整理すること ックキャスティングという)。 何をすべきかが見えてくる

解しながら本業支援に取り組

め、金融支援につなげることも

版)によると、「中小企業が考

中小企業白書(20

6年

のホ

ムページや、

ブログなど

認しておきたい。また、

担当先

もらえるか」という不安を感じ

るときでもある。

担当者が自社のことを分かって

の担当者の交代は 営者にとって、

「新任

新任担当者はこれを踏まえ、

金融機関

大」と続いている。

思いますか」と聞いてみよう。

目指す姿が見えてくればいま

ていたいですか。なっていると

10年後にどんな会社になっ

のもよいだろう。

例えば「5年

経営者の将来展望や夢を聞く

くれるか」「引き続き支援して

庫との取引状況、前任者からの 事前に担当先の会社概要や自行

引き継ぎ事項などをしっかり確

るために必要なこと」は、

担担

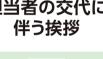
将来展望や夢を聞く

できるだろう。

挨拶をした後は「御社はどの

訪問理由

担当エリアや 担当者の交代に 伴う挨拶



*、*アプローチトーク

なりましたので

## 新しく御社の担当に ご挨拶に伺いました

できる。

### **POINT**

面談機会や面談時間の増加・拡 業界知識の修得」「担当者との

の部品を製造していると前任者

か」と聞くのではなく、「〇〇 ような事業をされているのです

みや将来展望を聞こう本でおき挨拶の後に強事前に会社概要等を調

2 外回りで近くを 通りかかった際の顔見せ 近くを通りかかったので ご挨拶に伺いました ○○の事業について 順調に進んでいますか

というのも訪問理由となる。 営

りたい。 ずは相手が応対できる状況なの 訪問するということである。ま 問するということは、相手が何 か「少しだけお時間をいただい か別の用で動いているところに ても構いませんか」と確認をと

だろうが、 を図りたいなど何か目的がある また、訪問するからには深耕 できるだけ短時間で

「近くを通りかかった」 業活動をしている中では

しかし、アポイントなしで訪

POINT 組みの進捗を聞こう短時間で済ませられる

情報の確認でもよい た・他社から聞いた業界動向や ていきたい。例えば、新聞で見 済ませられる話題や提案を持っ

# 前回聞いた話の確認も有効

グで、課題解決につながる提案 なればできるだけ早 必要になるケースもある。そう ことに悪い気はしないだろう。 発言を気にして訪問したという 営者としても、 ました」と話が展開できる。経 品の開発を進めている」「社内 を持っていこう。 が発生していたり、 がですか。気になってお伺い る」といった取組みを聞いてい 場合によっては、 ば、「あれからご進捗はいか 営業体制を変えようとしてい もし、以前の訪問時に 担当者が以前の 新たな課題 資金調達が いタイミン 「新商

> 前回の訪問から期間が 空いた際の顔見せ

3

回の訪問から時間が空い



しばらくご無沙汰して おりましたが お役に立ちそうな最新の 情報をお持ちしました

てしまったというのも訪

問しても相手の時間を無駄にし 問理由となるが、 って訪問したい。 てしまうため、 えるだろう。何の準備もなく訪 は「なぜ今まで来なかったの 例えば、以前、 なぜ突然、来たのか」と考 明確に目的をも 経営者として 訪問した際の

話はどうなりましたか。 困りのことはありませんか。 経営者の話を話題にするのもよ い。「あれから新商品開発のお 何かお

> ように問いかけてみよう。 になって訪問しました」という

## 補助金などの情報も有効

のだ。 っていますので、 活用できる補助金の公募が始ま お持ちしました」「設備導入に つのではないかと思って資料を が御社のPRや販路拡大に役立 のもいい。 なければ、 いかがでしょうか」といったも 前回までの話に糸口を見出せ 例えば「この展示会 旬の情報を提案する 申請されては

者に「いろいろ考えてくれてい 能性もある。 回につながる宿題を得られる可 た助成金はないか」などと、 も「働き方改革や人材に関連し その提案がニーズに沿わなくて るんだな」と思ってもらえる。 何かを提案することで、

目的をもって訪問する前回聞いた話の確認や

**POINT** 

近代セールス 2019年9月15日号

**近代セールス** 2019年9月15日号

込んだ質問を行う。これにより

ているのですか」と、

一歩踏み

もどのような加工を得意とされ から聞いているのですが、

対話に広がりをもたせることが

12

中で