

外壁リフォームしたての M 様、飛び込み営業で見積もり依頼

あなた

「こんにちはー！

相武台駅近くにある K の N と申します。(お辞儀 90 度)

外装リフォーム工事を主にやっております。」

お客さん

「外壁やったばかりだからー」

あなた

「はい！わかってます！ただ、今あいさつ活動でチラシ撒いて
まして、とても素敵なお家だったので声をかけさせて頂きまし
た！リフォームどーですかって事では決してないんです！」

お客さん

「あらそーなの??？」

あなた

「この辺で凄く素敵で、目立っていたのでついお話聞きたいな

と思ひまして。お知り合ひの業者さんでやられたのですか？」

お客さん

「いいえ！亡くなった旦那が工務店やっててその時の職人さん達がただでやってくれたのよ！材料代しか掛かってないのよー！業者さんに頼むと高いじゃない？」

あなた

「そーなんですね！とても理想的ですねー！本当、職人さん達も素晴らしいお方達ですねー！羨ましいですー！」

お客さん

「そーなのー！みんな頑張ってくれたのよー！」

あなた

「同業者の僕から見ても素敵ですもん。思入れがあるお家はやっぱり素敵見えるんですね！」

お客さん

「ありがとう」

～営業塾助け舟式雑談 15分～

あなた

「お話し聞かせて頂きありがとうございます。凄く勉強になりました！どうぞ名前だけでも覚えてください！（チラシを渡す。）
それでわ失礼致します。（お辞儀 90度）」

お客さん

「はいどーも！ありがとねー

ちょっと待ってー(帰ろうとした時)

あなたのところ押入れを壊してクローゼットにしたいんだけど、
できる？」

あなた

「はい！出来ますよ！」

お客さん

「概算でいいから教えてくれる？」

あなた

「あー、数字に誤差がありますとトラブルになりがちなので、粗方な内容だけ聞いて、改めて問診させてください！」

お客さん

「うん、わかったわー！お願いねー」

あなた

「はい！本当、どこの誰だかわからない僕にここまでしてくださり、ありがとうございます。冷たい人もいる中、奥様みたいに優しく対応してもらえると、本当、感謝です。ありがとうございます。後日、連絡させていただきます。今日は、ホントにありがとうございます。(お辞儀 90度)」

トーク作成、営業メモ、目標管理ツールの「営業トーク UP」

<https://salestalk-up.com/>

「営業トーク・育成・研修」の助け舟オフィシャルサイト

<https://tskb.co.jp/>

営業塾助け舟 YouTube 公式チャンネル

<https://www.youtube.com/channel/UCTqEay0gjMcn3ZWLxd8>

[89qw](https://www.youtube.com/channel/UCTqEay0gjMcn3ZWLxd8)

メルマガはこちらから

<https://17auto.biz/tskb/touroku/sp/magazine.htm>

LINE@で売れる営業ノウハウを手に入れよう

<https://line.me/R/ti/p/%40tskb>