

第6回

ヒアリングあり初回プレゼンの場合③

講師
音地 常弘

● 前回から今回までの確認

2. 前回から今回までの確認

- 前回の打合せメモ（議事録）の確認をする
- 事前チェック（カンファレンス）で分かった聞かないといけないことを聞く
- お客様側の状況の変化を確認する
 - 「あれからお話が変わったことはありますか？」
 - 「他社さんとはお話をしていますか？」

● ヒアリング

3. ヒアリング

- 欲しい「モノ」としたい「コト」を聞く
- イメージを把握する
- 聞く順番に注意する
- 言葉、声の調子、態度・表情に注意する
- 反応的聞き方・共感的聞き方
- タイプを見極める

● 聞く順番

聞く順番

- ① 出来るモノから聞く
→盛り上げるため、要望を受け入れている姿勢を見せるため
- ② 出来ないモノは、話を大きくする
→天井を高くしたい→「3mは難しいですが...」
→すると相手も折れる場合がある
- ③ 出来るコトで合意する

● 予算を聞く

予算を聞く

- 予算＝住宅ローン＋自己資金
- 住宅ローンは、月々返済とボーナス時追加額の希望を聞く
- 自己資金を聞く
- 贈与がないかも聞く