「このペンを売ってみて下さい」の答え方；営業の基礎

「このペンを売ってみて下さい」

あなたなら、どう答えますか？

ウルフ・オブ・ウォール・ストリートと言う證券会社を舞台にした映画でレオナルド・デカプリオが演じた、證券会社の社長、ジョーダン・ベルフォートと言う実在する人物がテレビ局のインタビューにて、「このペンを売ってみて下さい」の模範回答を話していました。

「このペンを売ってみて下さい」と聞かれたら、よく居る営業マンがやりがちな「このペンはこんだけ凄くて、絶対買うべきなんだよ」とペンの特徴や良さを売るのではなくて

「相手に質問する事から始めるべき」と言うのです。

何故、質問するのか？

質問をして、この人はそもそもペンが欲しいのか？気が付かないだけで、ペンを必要としているのか？と言う核心の部分を掘り起こす作業が質問なのです。

質問を通して、相手にペンが必要と気が付かせるのも良し、諭すのも良しですが、質問を通して生まれる、会話のキャッチボールも大事なんです。

そして、質問を通して、相手がペンを欲しくない、必要無いと分かれば、売るのを辞めるべきなんです！ペンを売れない相手に対して、時間を費やしても双方の時間の無駄ですから。

もはや、営業の基礎ですね。自分の商品サービスの特徴、良さを「ああだこおだ」、ざえずるのでは無くて、質問を通して：

１．相手はこの商品サービスが解決する問題課題を抱えているのか？

２．もし、そうなら、この商品サービスを今すぐ欲するほど、その問題課題に悩んでいるのか？

３．もしくは、課題問題に気が付いていないだけで、実は必要としてるのか？

と言うように、カウンセラーになったつもりで、質問を通して、その人や会社の事の情報を集めに行く必要があるのです。

「このペンを売ってみて下さい」には営業の基礎の基礎が集約されていたのだなと私は思いましたが、あなたはどう解釈しますか？このに対して、他にどのように答えますか？