テルマスターへの道シリーズ：テレアポでの声の低さと高さ、スピード

テレアポのアポ率を高めるためには、男女共に低い声で早く喋るようにしましょう。

まず人間と言う生き物は低い声に説得性を感じるようにプログラムされています。低い声は「力」を象徴し、人は力の前で屈折しがちですので。

そして、早く喋る事で、この営業マンと会わない理由、買わない理由を考える時間が短くなり、普通のスピードやゆっくり喋るよりも「イエス」と言う答えが返って来る可能性が上がると言うわけです。

さらに、補足しますと、テレアポにせよ、商談にせよ、声は常に低い状態で会話するべきです。しかし、喋るスピードに関しては、相手があなたが売る商品サービスに対して、「欲しい！買いたい！」と肯定している状態であるならば、ゆっくりと喋るべきなんです。先方が、その商品サービスの良さをゆっくりと噛みしめて味わう事によって、さらに商品サービスを肯定する可能性が上がるからです。そして、先方が疑心暗鬼であなたの商品サービスを否定している状態やニュートラルな状態である時は、早く喋って、考える時間を与えない事です。その線引きは、相手の言葉のトーンや息遣い、態度から逆算して相手がどう言う状態でどのスピードで話すかはテレアポの数をこなせば、次第に分かってくるでしょう。

低い声に早口。

先方は、カス営業マンでは無くて、重厚で頭脳明晰な大手企業の幹部と話していると言う錯覚を起こすでしょう。