決済者アポを取る方法

テレアポでは決裁者とのアポを取ると言う無理難題を求められる事が多いでしょう。特に「社長アポを取れ」と言われたからには、空が落ちてきたかのような気分になったり。

そもそも、社長に電話を繋ぐまでに一苦労で、繋がったとしても、それは難攻不落な城なわけです。

今回の動画では、城崩しの戦術をご紹介しましょう。

まずは社長に「繋がる確率」を高くする方法ですが、OO時５８分～OO時０２分の時間の間に電話を掛けましょう。理由としては、社長含めた、決済者の多くはミーティングを頻繁に行っており、ミーティングが終わる、もしくは始まる時間がOO時００分前後が多いであろうと言う事でOO時５８分～OO時０２分の間にテルする事で社長に繋がりやすくなると言う論理です。他にも、考えられるミーティングのスケジュール時間として、OO時３０分～OO時３０分までと言うパターンもあるでしょうので、OO時２８分～OO時３２分の間に電話を掛けるのも有効な戦術でしょう。

そして、社長に繋がったら聞くのです「今、お時間宜しいでしょうか？」ほぼほぼ「忙しい」と言われるでしょう。何故なら、またミーティングがある可能性が高いので。そこであなたは言うのです「何時でしたら、お電話しても宜しいでしょうか？」と言う形で電話するアポ、許可を取り付けるのです。許可を得る事が出来たら、本題を話すために再び電話をした時に、相手も聞く耳をより持つ事でしょうから。