テルマスターへの道シリーズ：電話する習慣作り

受話器が重機の如く、重くなる経験を誰しもが経験した事があると思います。他にも。氷のように冷たい受付ブロックや鼻を殴られたようなガチャ切り、餌を集るハトを軽くあしらうような非人道的な先方の対応。

そんな灼熱の炎の中、電話をし続けるのは痛く苦しい事でしょう。

テレアポで大事なのは、数。圧倒的に数。そして、数をこなしながら、ロープレやフィードバックを通して質を上げる事が大事になるわけです。

そんで、数をこなすためには、習慣を作るのが良いと思うわけです。何故なら、習慣であれば、いちいち考え込んだり、葛藤と戦う事が少なくなるからです。

それで、今回紹介するのがペーパークリップ戦略。

一日の電話数のノルマの数だけ、クリップ、もしくはその代用品を使って、クリップで満杯の瓶から空の瓶に電話をする度、移していくと言う方法です。

空だった瓶が満杯になったら、お仕事終了です。

この戦略が効果的な理由として、出社して瓶を見た瞬間、電話モードに入りやすくなる事。そして、クリップを移す度に、業務が進んでいると感じられる事。クリップを隣りの瓶に移し終えようと言うモチベーションがクリップが移るにつれ上がる事など、視覚的な要因が大きいとされています。

私がテレアポをしていた時代には飴１００個を持参して、瓶から瓶へ移していました。何も知らない優しい同僚たちが、勝手に飴を食べてくれて、「今日はいつもよりも早く終わったな」と錯覚させてくれたり。

ペーパークリップ戦略で電話の習慣作りをしてみてはいかがでしょうか？