

〈コールチェックシート〉

A イントロ&アポイントコール

めざす姿	<input type="checkbox"/> 顧客が営業から多くのことを知りたいと興味を持つ <input type="checkbox"/> こちら（営業側）のピッチにしっかりと反応してくれる <input type="checkbox"/> こちらが期待する議題・テーマで、こちらが望む人物が参加するアポイントがとれる
想定される悪い状態	<input type="checkbox"/> 意思決定者を知ることができない <input type="checkbox"/> 理屈を並べられ、「今ではない」と言われる <input type="checkbox"/> 先の見通しが立たない、見込みがない
試すこと	<input type="checkbox"/> ラポートトークで親密さを深める <input type="checkbox"/> 課題を探るため仮説を立てて質問する <input type="checkbox"/> 数をこなし、自分の営業スタイルを見出す
避けること	<input type="checkbox"/> 馴れ馴れし過ぎる態度 <input type="checkbox"/> プライベートな質問 <input type="checkbox"/> 話し過ぎる

B ウォーム&ディスカバリーコール

めざす姿	<input type="checkbox"/> 顧客がオープンマインドを持って接する <input type="checkbox"/> お互いのエンゲージメントが高まり、先へ進むことに期待を持つ <input type="checkbox"/> 商談化する
想定される悪い状態	<input type="checkbox"/> 将来のコールへの関心がゼロになる <input type="checkbox"/> 互いに譲り合う機会の欠如 <input type="checkbox"/> 期待値の低下
試すこと	<input type="checkbox"/> 笑顔を織り交ぜながらラポールの形成を図る <input type="checkbox"/> 興味を持ってもらえそうな顧客のストーリーを語ってみる <input type="checkbox"/> 顧客まわりで影響力のある人が誰かを尋ねてみる
避けること	<input type="checkbox"/> 調査が十分に行えていない段階でコールする <input type="checkbox"/> 次のステップを決めずに終わる <input type="checkbox"/> 一方的に話し過ぎる