

営業スキル向上勉強会(#2)

2016年9月22日

書籍タイトル：ビジネスは30秒で話せ!

短く、魅力的に伝えるプレゼンの技術

今回この本を読んだ目的、きっかけ：

営業としての話術など営業スキルを学ぶため。

概要：

仕事が出来て誠実、努力家なのに、話を論理的に組み立てるのが苦手だったり、自信をもって話せないがために「自分自身、自分の考えを思いどおりに表現できない」と感じているビジネスマン、ビジネスウーマン向け。

プライベートでもビジネスでも、”コミュニケーションなんて実はわかりやすいものなんだ”ということが簡潔に書かれている。

参考にしたい点、気になる点

1. 「WIIFM = 私に何のメリットがあるの? ~話に聞き手の『WIIFM』を入れる~」

WIIFMは、「What's in it for me?」の略で、「私に何のメリットがあるの?」の意。コミュニケーションという点から見れば、WIIFMとは「聞き手が最も知りたいこと」だといえる。

説得力あるコミュニケーションが出来る人は、自分が誰に向かって話すのかをまず考え、自分の話すことがいかに聞き手のメリットになるかを明確に提示して、自分の主張を相手に納得させることが出来る人のことだ。

聞き手にWIIFMを明確に示せば、相手への説得力が大幅にアップする。

2. 「15秒プロモーション ~メッセージを凝縮する~」

自分の言いたいことを相手に納得させるためには、頭に浮かぶさまざまな主張や考えを煮詰めて、最高の言葉を使って要約する。これをうまくやって出来上がったメッセージは、一点の曇りもないハッキリしたものになる。

そもそも、自分の言いたいことを自分自身が本当に理解しているか、テストをするとよく分かる。

取引先や潜在顧客に向けてなど彼らが伝えたいメッセージのすべてを、テレビコマーシャルのように15秒で明確に話す。話す点は以下の二つ。

- ・主要ポイントは何か

・なぜそれが聞き手にとって重要なのか

効果的な 15 秒プロモーションが行えたら、しっかりと的を得たメッセージを持っている。

時間をかけて、資料を作り、プレゼンテーションが出来る状態にまで準備しても、自分が最も伝えたいことを理解していないと意味がない。

3. 「ストーリー性を持たせる ~人間味を感じる話は相手を惹きつける~」

個人的な体験を紹介し、その要点を 1 つ簡単に述べて、それを聞き手に結び付けて話す。聞き手は、そのストーリー、話し手が伝えたいこと、そして話し手のことをずっと覚えているだろう。

私的な話は、人の注意を引き寄せ、人にやる気を起こさせ、人の心にグッと刺さる。コミュニケーションの達人は私的な話や体験を使って聞き手の心に響くメッセージを伝えることが出来る。

感想

お客様に対して、どのようにアプローチすればよいかなどがよく分かり、非常に勉強になった。参考にしたい点、気になる点に載せられなかったもので、

タイトル

33. 「多分…になるのではないかと…思います」曖昧な言葉をやめて言い切り表現を使え

に関して、とても参考になった。つい曖昧な言葉を使ってしまいがちであるが、この表現を入れてしまうことで話し手の信頼そのものを貶めてしまうということがこの本を読んでよく分かった。

プレゼンの仕方など、イノベーションキャンプの準備をする上での参考にもなった。

この本で読んだことを、これからの営業活動に取り入れていきたい。