**面談アジェンダ＆トークスクリプト**

**この資料は、オンライン・オフラインでの面談の際に、どのような順番、内容を話すと
契約が取りやすいかを示したものです。**

**貴社用にアレンジしてご使用ください。**

**面談は本来1時間程度欲しいところですが、より効率的に代理店を獲得するために30
分以内での完結を目指して作成しております。**

**実際には、社内でロールプレイングを繰り返して、最も契約が取れる内容にブラッシュ
アップしていっていただければ幸いです。**

**【アジェンダ】**

**１．本日の目的**

**２．現状ヒアリング**

**３．ビジネスのご説明**

**４．意向確認と今後のスケジュール**

**１．本日の目的**

**本題に入る前に、目的の確認や時間の確認をしておくことはビジネスマナーとして必須
です。**

**内容はアポイントを取る際に話した内容ときちんとリンクするようにしておきます。**

**「デモンストレーションを見せる」「営業ツール・営業トークを紹介する」など、代理店
候補の方が興味を示す内容を用意して、契約獲得率をアップさせましょう。**

|  |
| --- |
| **本日はお時間いただきありがとうございます。****今日は、弊社の「ビジネスの説明」と「具体的な収益例」をご紹介させていただこうと思っております。****お時間30分程度を予定しておりますが、内容やお時間は問題ありませんでしょうか？** |

**２．現状ヒアリング**

**現状をヒアリングする目的は「ニーズの把握」です。**

**一方的に話をされると、多くの人はつまらないと感じます。**

**そうならないためにも、ニーズを先に把握しておき、相手に合わせた内容にアレンジ
していくことで契約率は格段にアップします。**

**相手にどの情報を出せば喜んでもらえるかを先回りするために、必要な情報をヒアリングしておきましょう。**

|  |
| --- |
| **ありがとうございます。****それでは、お話をさせていただく前に、貴社のご状況についてお聞かせいただきたいのですが、****・現在はどのような商材を扱っていらっしゃいますでしょうか？****（アポイント取得時に聞いていれば、その内容も盛り込みましょう）****・もし弊社の商材を扱うとしたら何名くらいで取り組まれるイメージでしょうか？****・今回、新しく商材を探されていた理由やきっかけのようなものはございますか？** |

**３．ビジネスのご説明**

**このパートの目的は「メリットの訴求」です。**

**プレゼン資料の一言一句を説明するのではなく「お、それはいいね」「それだったら売っ
てみたい」と思わせようという目的意識が重要です。**

**代理店候補から見た、貴社と契約するメリットを列記しておき、トークを磨いていきましょう。**

**プレゼンは、ダウンロード用資料のテンプレートをそのまま使用することを想定しております。**[**https://b-seeds.com/files/template\_01.pptx**](https://b-seeds.com/files/template_01.pptx)

|  |
| --- |
| **ありがとうございます。****それでは、資料をご覧いただきながら、弊社のビジネスをご説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。****途中、ご質問などあれば、お気軽にご発言ください。****（1ページ）****まず初めに、弊社の簡単なご説明をさせていただきます。****弊社は、〇〇を〇〇している企業で、〇〇という実績があります。****今回ご案内させていただいております〇〇は、〇〇にお困りの〇〇に役立つ製品/サービスです。****販売代理店様にとっては、〇〇、〇〇、などのメリットがある製品/サービスとなっています。****先ほど、〇〇ということでご興味持っていただいたとおっしゃっていましたが、弊社の製品/サービスにはどのような印象をお持ちでしょうか？****（2ページ）****次に、製品/サービスについてご説明させていただきます。****ここにも記載しておりますように、従来は〇〇をするには〇〇が必要でしたが、弊社製品は、〇〇を〇〇することで、〇〇というお客様に大変喜んでいただいています。****（3ページ）****こちらは実際にご導入いただいているお客様の例です。****御社ではこのようなお客様はすでにお持ちでしょうか？****（4ページ）****こちらは詳しい機能やお客様への販売価格となっています。****製品/サービスの説明は以上となりますが、ここまででご質問ございますでしょうか？****（5ページ）****こちらは販売代理店様の募集条件です。****今回は弊社から仕入れてお客様に販売いただく販売代理店と、****仕入れ不要でご紹介のみいただく紹介代理店の２つの制度をご用意しております。****〇〇様は、どちらでお考えでしょうか？****（6ページ）****すでに成功されている販売代理店様もいらっしゃいまして、****もともと〇〇を販売されていた企業様では、月間で〇〇円の売上/利益となっています。（or こちらは弊社の営業実績から算出した収益シミュレーションで、１人の営業スタッフで1ヵ月〇〇円の売上/利益が可能となっています）****御社では〇名くらいで活動可能とおっしゃっていたのでおよそ〇〇円の売上/利益が見込めるビジネスとなっています。****現在お取り扱いされている〇〇とも非常に相性が良いと思いますがいかがでしょうか？****（7ページ）****最後になりますが、弊社ではこちらの営業ツールを提供させていただく他、初期研修としてこのような内容を行っています。****スタートダッシュしていただくために、しっかり研修させていただいていますので、ご安心ください。** |

**30分という短い時間でニーズを把握してメリットを訴求するために、重要な要素があり**

**ます。それは面談をする方が魅力的かどうかです。**

**一般的に自分よりもエネルギッシュな人には魅かれることが多いので、面談をする際に**

**は満面の笑顔と正しい姿勢、力強いトークを心がけましょう。**