



ポイント①
お客様に合わせた声かけが行えるよう属性等を確認しておく

：佐多様は65歳
お取引は預金のみ
お仕事はされていないけど
いつもお忙しそう...

ポイント②
お客様の状況を考慮したタイミングで電話をかける

ポイント③
しっかりと名乗り相手が本人であることを確認する

ポイント④
用件を簡潔に述べつつ電話で時間をもらうことへの了承をとる

佐多様に改めて日頃の御礼を申し上げます。今お時間2分ほど頂戴してもよろしいでしょうか?

マンガ こんな電話アプローチを行い 面談のアポイントにつなげよう

画/階戸シナ

時間がとれず面談につながらないお客様への電話アプローチ法を紹介する。

