



●取引が希薄だった法人への訪問時に必要な三つの姿勢

- 傾聴** 相手の話を聴くことに徹し、現在の相手の立ち位置を理解することに努める
- 誠意** これまで訪問できていなかったという事実を率直に認め、誠意を持って発言する
- 誠実** 早いうちから営業モードに切り替えず、対話を積み重ねる

(出所) 本文を基に編集部作成

「これまで十分にお伺いできておらず、大変失礼いたしました。本日は改めて御社のいまの状況をお聞かせいただきたく参りました」と誠意を持って伝えるとよいだろう。会話のテーマは、最

まず相手の話を聴くことに徹し、現在の相手の立ち位置を理解することに注力したい。会話の切り出し方も注意を払いたい。これまで訪問できていなかったという事実について、無理な言い訳やあいまいな説明で取り繕うのは逆効果だ。事実は率直に認め、

**提案しない勇気を持ち 次回の訪問につなげる**

具体的提案については、次回以降の訪問に譲ると割り切ることが大切だ。仮に相手から相談や提案を求められた場合でも、提案しない勇気を持つ。即座に営業モードへ切り替えるのではなく、まずは選択肢を提示するにとどめると、売込み感がなくなるだけでなく、次回の訪問理由を自

**POINT**

- 事前準備は相手に対する姿勢を示すことにつながるため、訪問間隔が空いた先ほど徹底する
- 誠実な準備と対話を重ね「また会いたい担当者」となることが、メイン化につながる

提案や取引拡大の話を切り出さないことである。久しぶりの訪問で営業色が前面に出れば、相手は警戒し、心の壁はさらに高くなる。「今日は一切提案しない」という覚悟を

持つて臨むくらいがちょうど良い。信頼関係再構築の第一歩は、提案ではなく、相手に対する敬意を持った「傾聴」である。まずは相手の話を聴く

近の事業環境や日々の業務の変化から入るのが無難だ。雑談も重要だが、長すぎると相手から「久しぶりに来て、何がしたいのか」と不信に思われかねない。売上や資金繰りといった踏み込んだ話にこちらから誘導する必要はない

然に確保できる。取引が希薄な法人への訪問は、短期的な数字を追い求める場ではない。最大の目的は、誠実な準備と対話を積み重ね、「また会いたい担当者」という印象を持つってもらうことである。

しかし、この不安から訪問を後回しにすれば、心理的な距離がさらに広がり、ますます足が遠のくという悪循環に陥りかねない。一歩を踏み出すにあたり、

十分な関係を築けていないからこそ、より相手の立場に立つて考えることが重要となる。訪問時の準備や姿勢のわずかな違いが、その後の関係性を劇的に変える分岐点になるということを強く認識しておく必要がある。

移、入出金の頻度、過去の訪問履歴、そして何より「なぜ取引が希薄になってしまったのか」という経緯を整理しておくことだ。

例えば、ホームページを見れば分かるような基本事項の質問は、相手に「自分本位で都合のいいときだけ訪問してくる」という悪印象を与えかねない。事前準備は的外れな質問を避けるためだけでなく、「御社を大切に思っています」という姿勢を示すために行うものである。訪問間隔が空いた先ほど、こうした準備が重要だ。

まず必要なのは、徹底した事前準備である。その法人の口座の利用状況や残高の推

移、入出金の頻度、過去の訪問履歴、そして何より「なぜ取引が希薄になってしまったのか」という経緯を整理しておくことだ。

併せて、その法人のホームページにアクセスし、事業内容、沿革、代表者メッセージ、ニュースリリースの更新状況の確認や業界動向の把握も欠かせない。こうした準備は新規先訪問時とも共通するが、既存先への訪問においては意味合いが少し異なる。

訪問時の基本姿勢において最も重要なのは、焦って商品

「いまさら訪問しても歓迎されないのではないか」「何か売り込みに来たと思われるのではないか」という不安は、誰もが抱くものだ。

併せて、その法人のホームページにアクセスし、事業内容、沿革、代表者メッセージ、ニュースリリースの更新状況の確認や業界動向の把握も欠かせない。こうした準備は新規先訪問時とも共通するが、既存先への訪問においては意味合いが少し異なる。

訪問時の基本姿勢において最も重要なのは、焦って商品

訪問時の基本姿勢において最も重要なのは、焦って商品

取引が希薄になっていて法人への訪問は、心理的負担が大きい業務である。「いまさら訪問しても歓迎されないのではないか」「何か売り込みに来たと思われるのではないか」という不安は、誰もが抱くものだ。

併せて、その法人のホームページにアクセスし、事業内容、沿革、代表者メッセージ、ニュースリリースの更新状況の確認や業界動向の把握も欠かせない。こうした準備は新規先訪問時とも共通するが、既存先への訪問においては意味合いが少し異なる。

訪問時の基本姿勢において最も重要なのは、焦って商品

訪問時の基本姿勢において最も重要なのは、焦って商品

**取引が希薄だった法人への訪問はこのような点に注意して行おう**

取引希薄先との関係性改善のために、訪問前の準備や訪問時の姿勢と心構え、次回の訪問につなげる方法について解説する。

