

## 『イエスセット法』

### 商談をポジティブな印象にする

営業に限らず、初対面の人と会うのは、何か気まずさがあるものです。  
このようなとき、  
高い業績を上げている営業マンはどのようにしているのでしょうか？

それは、  
お客様が「YES」という話題を選び、同意の雰囲気形成することで、  
ポジティブな商談を印象付けているのです。

イエスセット法という話法です。  
たとえば、

営業マン：「テロは怖いですね」  
お客様：「そうですね、景気にも悪影響が出ますしね」  
営業マン：「ニューヨークのようなことが、日本では起こらないといいですね」  
お客様：「本当にそうですね…」

と、どんどん「YES」を取っていくのです。  
イエスセット法の作り方は簡単。  
言葉の最後に「～ですね」「～ですよ」「～じゃないですか」を  
付ければよいのです。

これによって同意の雰囲気ができあがり、話が弾むのです。

人間は、一貫性のある人間と思われたいと考えています。  
したがって、何度も「YES」と言わせることによって  
「NO」とは言いにくくなるのです。

初対面で「NO」と言わせてしまうと、  
商談の途中から「YES」と言わせるのは困難です。  
「NO」の雰囲気ができてしまうからです。

気を付けなければならないのは、  
相手が必ず「YES」という話題を選ぶことです。  
純然たる事実や社会常識等を用いれば、まず間違いありません。

よくやってしまいがちな間違いは  
「今日は本当に良い天気ですね」です。

商売柄、雨を望んでいる人もいます。  
または、相手がずっと室内にいる人だと「そうですか」と  
あっさり言われてしまうことも。

以前出張で札幌を訪れた際、  
「今日は冷えますねえ」  
と言ったら、

「今日は暖かい方ですよ、いつもは…」  
という返答がありました。

自分の主観に偏った言葉は危険です。  
イエスを取るためには慎重にならねばなりません。

そうしないと思わぬところで  
「この人は、わかっていない」  
と思われることがあるからです。

初期段階では慎重に、  
社会常識や純然たる事実でイエスを確実に取っていくことです。

ある程度親しい関係になってくると、  
相手がどういう価値観を持っているかがわかってきますので、  
より深いレベルでイエスを取ることができます。

すると益々話はずみ、信頼関係へと発展していきます。

以下の事例で、イエスセット法の感覚を確かめておきましょう。

営業マン：「以前、キーマンは専務だとおっしゃっていましたよね」

お客様：「はい、弊社の実質的な経営者です」

営業マン：「お電話では、空調機器の刷新とおっしゃっていましたよね」

お客様：「はい、電気料金を考えると、省エネタイプの検討をしています」

以前聞いた話ならいくらでもイエスセット法が作れそうですね。

明日の営業で早速使ってみましょう。