

『アンカリング手法』

お客様の記憶に残る営業マンになろう

初回面談のお客様に強い印象を残し、
再訪問のための電話をかけたとき、
必ず会ってもらえる強力な手法をご紹介します。

“アンカリング”という手法です。

船は、停泊地で潮や風に流されないよう
アンカー（錨）を打ちます。

私達にも知らず知らずのうちに
このアンカーがかかっているのです。

ある音楽を聞くと過去の経験が蘇ってくることはありませんか？
この場合「音楽」が「アンカー」というわけです。
この音楽（アンカー）によって、
私達はその時々様々な情景を思い起こすのです。

たとえば、CM ソング。

「やめられない、とまらない～」と言ったら？

答えは、
「カルビーの“かっぱえびせん”」ですよね。

広告の繰り返しによって
アンカリング（定着）させられているのですね。

実はこれを逆手に使い、
お客様にアンカー（錨）を打ち込んでしまうのです。

仕事の話をするだけでなく、

会話の中でお客様の好きなことを聞き出すのです。

そして、好きな話に話題を振り向けるのです。

それがアンカーとなります。

お客様のポジティブな感情にアクセスするのです。

すると、

「あの人が来ると楽しい」

「営業マン（あなた）＝楽しい時をもたらす人」

という図式が頭や心の中にインプットされます。

そして、

「自分と話の合う営業マン」

と、評価されます。お客様は心を開き、信頼を寄せ始めます。

お客様のポジティブなアンカーを見つけ、
繰り返し行うことでお客様を楽しい気分させ、
自分を気に入ってもらうことが容易になるのです。

もうあなたを忘れることは出来なくなります。

アンカリングは、

ポジティブな感情意にもネガティブな感情にもアクセスしますので、
くれぐれもネガティブ感情にアクセスされないようにご注意を。

さて、

アンカリングを再面談のアポイントを取る際に使うには、

- ・ 犬が好きなお客様には、アポイントを取る際、愛犬の話を。
- ・ 娘自慢のお客様には、アポイントを取る際、娘さんの話を。
- ・ ゴルフ好きのお客様には、アポイントを取る際、ゴルフの話を。

ぜひ一度試してみてください。