

《トップ営業マンのクロージング》1回目

物件案内とクロージング①

2022度は新入社員様向けに購入顧客に対する営業についての寄稿をさせていただきましたが、「買い主への物件提案」まででしたので、2023年度は、引き続き「物件案内」のポイントから寄稿させていただきます。今年度もどうぞよろしくお願いいたします。

■準備

これまでに提案した物件について、買い主から感想を伺います。アポイントが取れば面談で、時間がなければメールや電話を通じて確認しましょう。ご主人様からヒアリングした内容に基づいて物件を提案した場合は、奥様がどのように思っているかについても確認しましょう。

ご夫婦の意見が異なっていることもありますので、ご主人様のご希望条件だけで探した物件を案内しても奥様からNGが出ることもあります。

事前に確認することで、案内前に物件を差し替えることができるかもしれません。

■比較対象物件について

面談時や案内前のやり取りで、買い主の「物件探しの進捗状況」を確認しておきましょう。数カ月前から探しており、すでに他社で物件案内を受けている人であれば、1件の物件案内でも答えが出せます。すでに見ている物件との比較ができるからです。「まだ物件を見ていない」「これまでに物件案内を受けたことがない」という買い主であれば、ひとつだけ案内しても比較するものが無いので、イエス・ノーの返事ができません。よって、比較対象物件を選定し、当日は2件以上の物件を案内することを意識しましょう。

■物件案内の目的

物件案内の目的は「クロージング」を行うことです。ご覧いただいた物件を購入するか否かのご判断をいただくことが目的です。よって案内の前には、「当日は〇件のお住まいをご覧いただきます。その後、当社にて感想をお伺いさせていただきますので、〇時から〇時までお時間を頂戴します。当日はどうぞよろしくお願いいたします」などと事前にクロージングを行う時間も含めたアポイントを取っておくことも大切です。事前にお伝えしておかなければ、顧客は次の約束を入れてしまい、現地解散となることもあります。そうすると、クロージングを行う（感想を伺う）ことができません。

次回も引き続き「物件案内」について解説してまいります。

株式会社RIAコア・ブレインズ

代表取締役 土屋克己

RIAコア・ブレインズのEラーニング：基本編から応用編まで

<https://ria-corebrains.co.jp/about/e-learning>