

押し付けのない 紹介の依頼

Bill Cates 認定スピーキング・プロフェッショナル (CSP)
カウンシル・オブ・ヒアーズ・アワード・フォー・エクセレンス (CPAE)
www.ReferralCoach.com

紹介を推進する 紹介の種をまく 未来を予見する

1. 「ご友人、ご家族、同僚の方々のお力になれるか、いつでも検討させていただきます。」
2. 「私があなたのご事業にとって良い見込客と出会ったら、私はどのようにしてそれを知ることができるでしょうか、またどのようにしてご紹介すれば良いでしょうか。」
3. 「発言音のあとにメッセージをお願いします。ご紹介を受けられている場合、紹介人の方をお知らせください。」
4. Eメール署名ファイル
 - ・紹介のクライアントのみの受け入れ
 - ・隠さずお話しください
 - ・ご友人、ご家族、同僚の方々のお力になれるか、いつでも検討させていただきます。
 - ・最も嬉しいお誉めの言葉は、私をあなたの大切な人にご紹介していただくことです。

紹介を求める上での壁を認識 乗り越える

- まだ十分な_____を提供していないことを_____。
- 関係を_____を_____。
- _____あるいは_____ように見えることを_____。
- _____を聞くことを_____。

VIPS Process™で紹介を求める

V. 認識された価値について話し合う。

価値を認識する発言をキャッチする。価値を求める質問をする。

I. _____をもって要請を取り扱う。

- a. 十分な時間を作る。すべてのミーティングにおいて_____を使う。
- b. 「大切な質問があります」と言って価値の話し合いから移行する。」

P. _____許可を取る。

S. 名前とカテゴリを提案する。

1. 先方が挙げた人
2. 人のカテゴリ
3. 最も上手くサービスを提供している人の種類
4. ターゲット一覧を共有
5. 会社や弁護士など、影響力ある人物への紹介を得る

クライアントが紹介について話し合う用意ができていない場合

1. 「私の仕事を必要とされる方がいらっしゃいましたら、私にお話しください。よろしいでしょうか。」
2. 「大切にされる方々のお力になれるか、いつでも検討させていただきます。いかがでしょうか。」

新しい見込客について知る

1. 「その方の魅力についてお話しいただけますか。」
2. 「その方々のご生活の中で起こっている重要なことは何でしょうか。」

強力な紹介を確保する

1. 紹介は協力的な中で行われるようにしてください。
2. ほまずべての場合において対面での紹介がベストです。
3. Eメールは非常に効率的です（あるいは携帯メール?）。
4. 電話でも可能ですが、「ボイスメール」をお勧めします。」。
5. 紹介人が見込客の注意を引くために発言しそうなことについて話し合います。
6. 誰がいつ何をしてくれるか分からないままミーティングから帰ったりしないようにしてください。
7. 「感謝」を伝える形でリマインダーを送ります。」