

無料版

4月号



毎月1日発行

第24号 定価540円(本体500円・送料別途)
本社 〒169-0075
東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階
☎03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp

購読・広告のお申し込みは

☎03-3371-9340

発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

社長のサインの中身

最終面

これじゃあお札でも 売っちゃつよ 買取魔法のトーク

他店よりも 安く買う方法

過去3号にわたってお伝えした「他社の査定よりも安く買う方法」も、いよいよ今回の総集編をもって最後となる。紙面のロープレ内容とその部分的な解説をみると、「なるほどなあ」と読者の皆さんも感じたはずだ。しかし社内でも落とし込もうとする、なかなかうまく行かなかったりしたのでないだろうか？今号の記事を書いている最中に、読者からうれしい報告があったのでお伝えしたい。

「ユーストカーNEWSに書いてある通り、全くその通りにやってみただよ。そしたら本当にそのまま買えてしまったよ！」
ほぼ聞いたそのままの言葉で紹介させていただいた。このように完全に理解していないながらも、実行してみることがいかに大切なのかお判りだろう。今号では部分的意味だけではなく、安く買うための考え方、商談の裏で走っている肝(キモ)になる考え方について、しっかりお伝えしたい。この根底に走っている考え方を理解しておけば、どんなパターンのお客様にも対応できる。その考え方を理解できれば言葉じりに関係なく、社員の性格にも起因することなく、どんな商談でも対応できるようになるだろう。



《2面に引いて》

安く買う商談の大切な要素
その①

リース販売のキーワードは「10面」
地方と軽そして「...」

新サービス

オリックス自動車のリース商品を紹介販売!

オリックス自動車の取扱う中古車及び新車リース商品を法人・個人さまに紹介販売いただけます。リース契約が成立すると、紹介手数料をお受け取りいただけます。

ビジネスチャンスを逃しません!

販路拡大!

新規顧客獲得!

新規入会募集中! 入会金3万円無料

新 接続

オークネットバイクTVオークションに接続!

オークネット社が開催するオークネットバイクTVオークションより、入札でバイクの仕入れが可能となりました。(アイオークリアル―発落札はありません)

《1面からつづく》

「カチカチ」なんだよ、出るかもしれないのか? だったら「口頭では高く言う」とか言うなよ!!

「営業」「えっ、30万円出てるんですか? それは高いですねえ」

「営業」「本当に30万と言ったまじか?」

「営業」「本に出ますかね? 高めに言った可能性があると、多分、下げられると思いますよ」

「営業」「口頭では皆、高く言いますから」

「営業」「いや、可能性が無いわけじゃないんですけど……」

「カチカチ」なんだよ、出るかもしれないのか? だったら「口頭では高く言う」とか言うなよ!!

「営業」「えっ、30万円出てるんですか? それは高いですねえ」

「営業」「本当に30万と言ったまじか?」

「営業」「本に出ますかね? 高めに言った可能性があると、多分、下げられると思いますよ」

「営業」「口頭では皆、高く言いますから」

「営業」「いや、可能性が無いわけじゃないんですけど……」

有料版では、モザイクの部分をお読み頂く事ができます。お申し込みは17面、または電話03(3371)9340まで

情が逆に動くのがお判り

「営業」「30万です!」

「営業」「なるほど」

「営業」「なんー、ストップで買う金額ではないな」

「営業」「1月号のマネージャーのロープレ」

「営業」「えっ、30万ですか?」

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「いや、可能性が無いわけじゃないんですけど……」

安く買う商談の大切な要素その②

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「なんー、ストップで買う金額ではないな」

「営業」「1月号のマネージャーのロープレ」

「営業」「えっ、30万ですか?」

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「いや、可能性が無いわけじゃないんですけど……」

安く買う商談の大切な要素その③

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「なんー、ストップで買う金額ではないな」

「営業」「1月号のマネージャーのロープレ」

「営業」「えっ、30万ですか?」

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「いや、可能性が無いわけじゃないんですけど……」

安く買う商談の大切な要素その④

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「なんー、ストップで買う金額ではないな」

「営業」「1月号のマネージャーのロープレ」

「営業」「えっ、30万ですか?」

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「いや、可能性が無いわけじゃないんですけど……」

安く買う商談の大切な要素その⑤

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「なんー、ストップで買う金額ではないな」

「営業」「1月号のマネージャーのロープレ」

「営業」「えっ、30万ですか?」

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「いや、可能性が無いわけじゃないんですけど……」

安く買う商談の大切な要素その⑥

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「なんー、ストップで買う金額ではないな」

「営業」「1月号のマネージャーのロープレ」

「営業」「えっ、30万ですか?」

「営業」「ここは(その金額が)出ないという事ですね?」

「営業」「いや、可能性が無いわけじゃないんですけど……」

ボカシの無い「有料版」申し込みはこちらから! 『定期購読』のおすすめ
大好評頂いているユースターNEWSでは、「無料版」と定期購読者様向けの「有料版」を分けて発行しております。
無料版では、前後4ページ、合計8ページの記事の一部がブランクとなっております。
有料版では、すべて読めるようになっております。
御社の利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする『定期購読』のお申込みを宜しくお願い申し上げます。
迅速に発送をさせていただきます。
お申込みは、電話03(3371)9340まで。

Appleと、手を組みませんか? FCG加盟店募集
私たちがサポートします!
2015年度オリコン顧客満足度ランキング 車買取会社 総合第1位
Appleオートネットワーク株式会社
東京都千代田区神田岩本町1番地5清水ビル
お問い合わせ:FC事業部 TEL.03-5209-3610