

# [B] 飛び込み訪問・・・基本トーク (case1)

## 未接触・架電済み (事前情報あり)

### オープニング (vs受付)

いつもお世話になっております。わたくし、先日お電話にてお話しをさせて頂きました、株式会社×××の〇〇と申します。採用担当者の方はいらっしゃいますでしょうか？

**POINT** 会える確率を上げるために、接点を持っていることを伝えます。

### オープニング (vs担当者)

**Yes**  
担当者が出てくる

先日お電話にてお話しをさせて頂きました、株式会社×××の〇〇でございます。

御社のお力になりたく、先日お電話にて伺った情報を元に、御社用に資料を持参させて頂きました！  
長くお時間はとりませんので、資料のご説明をさせて頂けないでしょうか。

#### POINT

複数枚の資料を持参することで、座って話をしやすくなります。  
**表紙がある資料だとより効果があります。**

### 断られる (vs受付)

**No**  
担当者以外が対応

パターン①  
ご用件は何でしょう？

先日お電話にてお話しをさせて頂きまして、現状で困っている点があると伺ったので、提案資料を持参しました。  
お渡だけでもお願いします！

パターン②  
席を外しています。

かしこまりました。改めてご連絡をさせて頂きます。  
伺っていた課題点に対する資料をお持ちしたので、次回ご説明に上がりますとお伝え下さい。(資料を渡す)

パターン③  
新規はお断りしています。

お電話で伺った課題点に対する資料をお持ちしていますので、ご説明だけでもさせて頂けないでしょうか。  
10分程度で構いませんので、よろしくお願いします。

## 6. クローリング・・・基本トーク（フローチャート）

スタッフを改めておススメします。お客様が懸念していそうなポイントを解消し、成約につなげることが目的です。

