

リモート営業信頼構築チェックリスト

【商談前】

- ☐ 相手の会社の事業内容、最近のニュース、プレスリリースを確認したか？
- ☐ 相手の担当者のSNSやブログ、過去の活動などをリサーチしたか？
- ☐ 話題にできそうな共通点や興味のあることを見つけられたか？
- ☐ 笑顔の練習をしたか？（鏡を見て、自然な笑顔が作れるか確認）
- ☐ 画面映り（背景、照明、カメラの位置）をチェックしたか？
- ☐ 音声（マイク、イヤホン）の状態を確認したか？

【商談中】

- ☐ 本題に入る前に、アイスブレイクを挟んだか？
- ☐ 相手が話し始めたら、相槌やリアクションを大きめに取っているか？
- ☐ 相手の言葉を繰り返す「オウム返し」を使って、
- ☐ 話を聞いていることを示しているか？
- ☐ 質問を投げかけるだけでなく、
- ☐ 自分自身に関する情報も開示しているか？
- ☐ 画面のレンズを意識してアイコンタクトを取っているか？
- ☐ 身振り手振りを使って、熱意や感情を表現できているか？
- ☐ 質問の後、適切な「間」を空けて相手の発言を促しているか？

【商談後】

- ☐ 商談内容の振り返りだけでなく、
雑談の内容にも触れたお礼メールを送ったか？
- ☐ 相手との共通点から、次回に繋がる話題を準備したか？

