

---

【第1号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～      2013.10.11

●営業マン育成の特効薬！プレシンキングシート

「 「 「 「 「 「

「 「 「 「 「 「 発行元：株式会社パワフルブレインズ

<http://powerfulbrains.co.jp/info/sales> 発行部数 2,929部

---

パワフルブレインズの西山です。

本日から「営業力強化プログラム」のノウハウ集について  
メールマガジンを配信していきます。

それでは、本日のテーマにいきましょう！

---

●営業マン育成の特効薬！プレシンキングシート

---

私が新卒でに入った会社は、  
経営コンサルティングや社員研修をする会社でした。

私自身が配属されたのは大企業への新規開拓営業部門。

お問い合わせや、資料請求を頂いた大手企業の  
人事部門や教育部門の方々にアポを取って、  
自社コンテンツの紹介をして、先方のニーズを聞いて、  
予算を聞いて、実施スケジュールなどをすり合わせて、

社内に戻って提案書を作って、

次のアポでキーマンの方にプレゼンをして、  
(たまに他社とコンペになって、)

うまくいくと受注⇒コンサル部門へ引き継ぎ、

というお仕事でした。

そんな中、  
マネージャーとして若手を受け持ったときに、  
何とか早く成長してもらいたいと思って、  
「プレシンキングシート」  
というのを作っちゃいました。

---

プレシンキングシートのダウンロードは、こちらです！  
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/download.html>

---

若手がお客様のところに面談に行く前日に、  
「プレシンキングシート」を埋めてもらって、  
事前に内容のチェック&アドバイスをします。

若手君は、アドバイスに従ってシートを修正して、  
面談時にノートに挟んでおきます。

聞くこと、伝えること、、、

面談が終わって帰社したタイミングで、  
若手君と面談内容の確認をして、  
今後の活動の指示を出すようにしました。

この一連のサイクル

- 1) プレシンキング
- 2) 事前アドバイス
- 3) 面談実施
- 4) 振り返りと今後についてミーティング

を回すことによって、  
短期間に成長してもらおうことが出来ました！

その後、私自身が色々な会社の研修講師をさせてもらう中で、  
この「プレシンキングシート」を使ってみると、

一生懸命頑張っているけど、  
なかなか成果の出なかった若手の方が  
あっという間に成長していくという事例が多々出てきました。

皆さんの部下の方々に、  
頑張っているけど成果が出ていない人がいたら、  
是非、使って使ってみてください！

---

プレシキングシートのダウンロードは、こちらです！  
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/download.html>

---

---

#### ●本日のまとめ

---

- 1) プレシキング
- 2) 事前アドバイス
- 3) 面談実施
- 4) 振り返りと今後についてミーティング

のサイクルを回して、早期に部下を育成しましょう！

---

#### ●営業力強化プログラムの内容はこちらです

---

多くの企業で導入されている実践的な営業力強化プログラム。  
詳細はこちらです！

⇒ <http://powerfulbrains.co.jp/info/sales>

---



株式会社パワフルブレインズ

代表取締役社長 西山 公人 (にしやま まさと)

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷 2-7-12 佐藤ビル 3F

TEL : 03-5774-7411 FAX : 03-5774-7412

URL : <http://www.powerfulbrains.co.jp>

Twitter : <https://twitter.com/masatonishiyama>

blog : <http://ameblo.jp/nishiyama1968/>

