
【第2号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2013.10.12

●営業マン育成の特効薬！営業ステップ管理表

「 「 「 「 「 「

「 「 「 「 「 「 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 2,928 部

パワフルブレインズの西山です。

■本メールマガジンが不要な方は「不要」

■弊社からのすべての情報が不要な方は「すべて不要」

とご記入の上、返信下さいませ。

全号の「プレゼンキングシート」のフォーマット、
たくさんの方にダウンロード頂きました。

有難うございました！

それでは、本日のテーマにいきましょう！

「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm.html>

●営業マン育成の特効薬！営業ステップアップ管理表

今回ご紹介する「営業ステップアップ管理表」は、
現状から契約までの、
『営業プロセスの最適化』

に役立つツールになります。

法人向け営業でも、個人向け営業でも、
1回の商談で、
契約 or ボツ
ということはありません、

通常は、

- 何回か商談をして、
 - 見込み度合いが高まってきて、
 - 最終的に契約に至る
- というのが一般的だと思います。

この現状から契約に至るまでに、
「どんな活動をしていくのか」というのが、
経験によって、人によって、全く違います。

十分に経験があり、高い能力を保有している営業マンは、
最終契約までに何をするのか、

- ストーリー（シナリオ）が見えており、
一回の電話、一回のメール、一回の面談に無駄がありません。

こちらの計画通りに、確実にステップアップしていきます。

一方で、未だ経験が足りない営業マンは、
相手の意見に振り回されてしまって、
後手後手の対応で、
バタバタしていることが良く見受けられます。

結果、なかなかステップアップせずに、
『理由のわからないボツ』というのが増えていきます。

そんな経験の足りない若手営業マンを、
ベテラン営業マン並みに早期に育成していくのが、
この『営業ステップアップ管理表』になります。

まずは、若手自身が担当している見込み顧客に対して、
『営業ステップアップ管理表』を記入します。

営業ステップアップ管理表のダウンロードは、こちらです！
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/download.html>

- 1) 顧客情報
⇒企業情報
- 2) 契約ゴール
⇒何をいくらで契約したいのか？
- 3) 現状
⇒今までの面談で得た情報など
- 4) ハードル
⇒「契約ゴール」を達成するために、
現時点で想定されるハードル
- 5) 今後の営業ステップ
⇒大まかな契約までのステップを整理する
ex) (STEP1：提案) (STEP2：ハードル解除)
(STEP3：クロージング) など
- 6) 面談者
⇒先方のキーマン情報や反対者情報など
- 7) 今後の具体的タスク
⇒今後契約に至るまでに、
電話・メール・面談で具体的に何をしていくのか

この若手自身が考えた『営業ステップアップ管理表』について、
経験豊富の上司の立場で、まずは、

- 1) 顧客情報
- 2) 契約ゴール
- 3) 現状
- 6) 面談者

の確認をし、営業案件の状況を把握します。

その上で、契約に至るまでの

- 4) ハードル
を鮮明にし、
5) 今後の営業ステップ
について、鮮明にします。

そして最後に、
7) 今後の具体的タスク
について、詳細に摺合せをしていきます。

- もう少し早めに面談をしたほうが良いのでは？
- メールを送るときに〇〇部長にも CC を入れた方が良い
など、具体的にアドバイスをしていきます。

これらを 1 案件あたり 10 分程度でアドバイスしていきます。

この『営業ステップアップ管理表』を共通言語として、
最適な営業ステップをアドバイスすることによって、
経験不足の若手であっても、
ベテラン並みに生産性高い営業活動ができるようになり、

更には、顧客に振り回されるのではなく、
自分が主体的に顧客に接していけるようになっていきます。

皆さんの会社でも、是非ご活用ください。
分かりにくい点がありましたら、お気軽にご質問くださいませ。

営業ステップアップ管理表のダウンロードは、こちらです！
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/download.html>

●本日のまとめ

営業活動ステップを「見える化」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>

●「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから

⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm.html>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■