

---

【第5号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2013.10.17

●ご契約者からの紹介のもらい方！

「「「「「

「「「「「 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 2,920 部

---

パワフルブレインズの西山です。

いつもご愛読ありがとうございます！

-----  
■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。

-----  
台風一過の東京は、すっかり秋の空ですね。

ついこの前までクールビズでポロシャツだったのに、、

夜もすっかり「長袖&スエット」になっちゃいました！

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>

---

●ご契約者からの紹介のもらい方！

---

法人向け営業活動でも個人向け営業活動でも、  
しっかりと成果を出している営業マンというのは、  
ご契約を頂いたらそれで終わりではなく、  
ご契約を頂いてからが

★「紹介営業」のスタート

と位置づけて、更なる営業活動を展開しています。

あまり紹介をもらったことのない営業マンからすると

「いったいどうやって紹介をもらったらよいのか？」と

難しく考えてしまうのですが、

上手に紹介をもらっている営業マンを見てみると、

実は、単純に、

「紹介をください」と言っているだけだったりします。

新規でアプローチをして、

一生懸命営業をして、

ご契約を頂いた先というのは、

単に商品が気に入ったから契約をしたのではなく、

それまでの営業活動を通じて、

営業マンを信じたからこそ契約をしたのだと思います。

なので、変な遠慮はいらす、

直球で紹介のお願いをして良いと思います。

ただ、紹介をうまくもらうコツとしては、

「具体的に誰を紹介してもらいたいのかを明確にする」

ということ意識するとよいと思います。

個人に何か販売をする営業マンの方であれば、

ご契約後のアフターフォローの訪問をした際にでも、

「ありがとうございます。〇〇は気に入って頂いていますでしょうか？」

これに対して、

「気に入ってるよ！」

というような前向きな反応があったら、すぐに

「それでは、是非、お父様をご紹介して頂きたいのですが、、、」

というように、

「誰を紹介してほしいのか」

を明確にして依頼をしてみると良いと思います。

今までの営業活動を通じて営業マンを信頼していて、

商品も気に入ってくれているのなら、

たぶん、

「話くらいはしてもよい」

と思ってもらえると思います。

あとは、スムーズにご紹介をもらうために、

ご購入者からご紹介者に渡してもらえるような

「ご紹介キット」のようなものを作っておくと良いと思います。

キットの内容は、

- ・会社案内
- ・自己紹介チラシ
- ・商品案内
- ・ご面談のお願いのレター
- ・自分の名刺

をクリアーファイルか何かにいれたもので、

「是非これをお渡しください」とでも言えば、

結構、気軽に紹介をしてくれるものです。

逆に紹介しにくいのは、

誰を紹介してほしいかが曖昧だったり、

説明をするためのツールがなかったり、

といったところです。

ですので、ご契約者が紹介しやすいような  
「紹介キット」を作成して、  
具体的に誰を紹介してほしいのかを明確にして  
お願いすることが大事だと思います。

あとは、紹介を頂いた後に、  
そのご紹介者と面談をしたら、  
必ずご契約者に報告をするのも大事です。

「一度紹介をしたら、マメに報告をくれて、  
紹介した人も喜んでみたい」  
となると、次々に紹介をしてくれるようになります。

新規開拓が大変な業種の営業マンほど、  
「紹介活動」を計画的に、意識的に実行すると  
圧倒的な成果につながってきます。

是非、検討してみてください。

---

●本日のまとめ

---

ご契約は紹介営業活動のスタートです。

ご契約者に具体的な紹介の依頼をして、

ご紹介者と接触する度に、ご契約者にマメに報告をしていくと、

自分のファンになってくれます！

---

●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>

---

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■