
【第6号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2013.10.18

●ベストなスピードで営業する「検討スケジュール表」●

「「「「「

「「「「「 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 2,911 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。

一週間が早いですね。

今週は祝日がありましたので、あっという間に金曜日です。

ヌケモレが無いように、お仕事のチェックを念入りにします！

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>

●ベストなスピードで営業する「検討スケジュール表」

営業活動にはスピードが大事です。

見込み顧客の気持ちが冷めないように、

皆さんもスピードを意識して営業をしていることと思います。

でも、早ければそれがベストかというところではありません。

営業マン

「それでは今日中にお返事をお待ちしています！」

見込み顧客（内心）

「他にも仕事があるんだ。そんなに急げるか！！！」

営業マン

「上司の方のご反応をお聞きしたいので明日電話します！」

見込み顧客（内心）

「上司への報告はタイミングってもんがあるんだよ！！！」

というように、

営業マンにとってはスピードが大事かもしれませんが、

見込み顧客にとっては、

段取りやタイミングがあり、

また営業マンからの提案が優先順位の一番でもなく、

あまりにもせつつかれると、

お断りをしたくなってしまうのが人情というものです。

では、ベストなスピードの営業活動とは

何なのかといいますと、

こちらの一方的な都合を押し付けるのではなく、

先方と合意をした、

最適なスピードでの営業活動のことになります。

そして、先方と営業スピードを合意するために使うのが、

「検討スケジュール表」になります。

検討スケジュール表というのは、

縦軸に、

(初回面談)

(ご提案面談)

(社内ご検討)

(ご判断)

というような、意思決定までの活動ステップを書いて、

横軸には、

日付を入れているような、

簡単な「カレンダー」のようなもののことをいいます。

これをエクセルか何かで簡単に作成をしておいて、

初回の面談の最後に、

「今後のスケジュールですが、、、」と

この「検討スケジュール表」を取り出し、

見込み顧客の方と一緒にスケジュールを埋めていきます。

そしてこれを双方で持つておくことによって、

見込み顧客の方にとってはストレスが無く、

また営業マンにとっても嫌がられることなく、

スムーズに営業活動が進んでいくと思います。

また、変なスピード営業を防ぐだけでなく、

見込み顧客に振り回されがちな方も

これを使うことによってある程度、

スケジュールをコントロールすることも可能になります。

是非、試してみてください！

●本日のまとめ

営業活動にはスピードが大事です。

