
【第7号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2013.10.21

●定期的なコミュニケーションの重要性●

「「「「「

「「「「「 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。

ここへきて、グッと寒くなってきましたね。

体調を崩さないように、頑張っていきましょう！

それでは、本日のテーマです！

「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>

●定期的なコミュニケーションの重要性●

法人向け営業でも、個人向け営業でも、

圧倒的な成果を出している人は、
契約を交わした後も、
定期的なコミュニケーションをとっています。

自社が販売した商品について満足してもらっているかどうか、
あまり成果を出せていない人ほど、
クレームをもらうのが怖くて
売りっぱなしになってしまいがちです。

一方で圧倒的な成果を出している人は、
販売している商品に自信を持っているので、
少々クレームがあったとしても、
すぐに駆けつけて解決をして、
むしろ顧客から信頼を獲得していきます。

なので、自分と契約をしてくれた顧客に対しては、
最低、月に一回くらいは電話をかけて、
満足度を聞いたり、
何か困ったことがないかを確認していきます。

実は、これが新規案件発掘につながる人が多いのです。

もちろんタイミングにもよりますが、
顧客が信頼している営業マンですので、
何か追加で欲しいものがあれば、
すぐに案件につながるでしょうし、
知り合いで同じ商品を欲しがっている人がいれば、
すぐに紹介してくれるでしょう。

圧倒的な成果を出すためにも、
契約後に定期的にコミュニケーションをとることを
習慣化していきましょう！

●本日のまとめ

契約後に定期的にコミュニケーションすることを習慣化して、
結果的に新規案件の発掘につなげて、
圧倒的な成果を出していきましょう！

●営業力強化プログラムの内容はこちらです
