
【第13号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2013.12.11

●量が質を生む●

「 「 「 「 「 「

「 「 「 「 「 「 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 2,414 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。

今年も残り 3 週間になりました。

やり残したことが無いように、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>

●量が質を生む●

仕事でもスポーツでも、何かを身につけようとしたとき、

「量より質だ！」

と言う方もいますが、私は間違いなく、

「量こそが質をうむ！」

と思っています。

そもそも、初めて何かを身につける時に「質」と言われても

最初は、質が低いのが当たり前ですし、

素人考えで、工夫や改善をしようとしても、

コツやポイントが分からず、

質は、大してあがらないんじゃないかと思います。

私自身、社会人1年目の当時は、

人前で話をするのが苦手で、

新人研修後に営業部門に配属になった時に

本気で会社を辞めようかと思ったことがありますが、

周囲の説得や、

また、帰来の負けず嫌い根性がムクムクと出てきて、

「せっかくやるなら一番になりたいので、

がむしゃらに量に取り組もう！」

って思って行動をした結果、
契約が取れるようになり、
自分なりの営業の成功パターンを構築することができ、
後は、成功パターンをベースに、
日々、工夫改善をすることによって、
営業力を強化していくことができるようになりました。

ただ「量が質をうむ」は、間違いないのですが、
やみくもに「量」を追求していても、
なかなか成果につながりません。

一つひとつの活動に取り組むときに、
「念を込める（気持ちを込める）」
ということもとても大事です。

とにかく「量」ということで、
機械的に、考えなしに、
がむしゃらに取り組んでしまうと
質が上がるまでに

ものすごい時間がかかってしまいます。

一回一回の電話、

一回一回の面談、

一回一回の提案書作成、、、

一つひとつの行動に念を込めて、

その上で、誰よりも量多く活動をして、

自分の営業パターンを構築して、

日々工夫改善して、

常に成果を出し続けるプロ営業マンになりましょう！

●本日のまとめ

一つひとつの仕事に「念を込めて（心を込めて）」、

量多く活動をして、

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

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/>

