
【第20号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.01.22

●目の前のことに念を込める●

「「「「「

「「「「「 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 2,054 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。

早くも1月後半ですね。

ヌケモレ内容に活動していきましょう！！

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>

●目の前のことに念を込める●

多くの営業マンは、

毎月、今月の売上目標に対して行動計画をたてていると思います。

行動計画をたてるには、

- 1) 目標を鮮明にする
- 2) 過去の実績を踏まえて自分の能力を把握する
- 3) 上記の能力で、どのくらい活動をすると目標が達成されるかを明らかにする
- 4) 時間に落とす

というプロセスになると思います。

例えばカーディーラーの営業マンですと、

- 1) 今月の販売目標 10 台
- 2) 自分は過去、4 件の商談で 1 台の販売
- 3) 目標達成には、 $10 \times 4 = 40$ 件の商談
- 4) 20 営業日で割ると、一日当たり 2 件の商談

というような感じなると思います。

あとは、毎日 2 件以上の商談ができれば、

目標達成の可能性が高くなり、

2 件未満だと、目標達成の可能性が低くなります。

でも実際には、多くの方が、
行動計画は達成しても、
目標そのものは達成できないことが多い、
というのが実態です。

何故かというと、多くの人たちが、

「未来は過去の延長にある」という誤解を持っているからです。

過去4件の商談で1台の販売ができたのは、

その時の経済環境、その時の自分の能力、

その時の商品の商品力、など、

あくまでもその時の一部分を切り取った

データにしか過ぎないのです。

だから、そのデータを元に行動計画を達成しても、

なかなか目標が達成できないということが起こるのです。

では、いつも目標を達成できる

優秀な営業マンはどうしているかといえば、

例え行動計画をたてたとしても、

決して過去の確率論にとらわれず、

あくまで意識は「目標」におき、

売り方を変えてでも目標達成をしていきます。

「一日2件の商談」ではなく、

「今月10台の販売」に意識をおいて日々活動します。

つまり、手段に意識を置くのか、

目的に意識を置くのかで、

成果が大きく変わってくるのです。

ここまでは、

私もよく営業マンの研修でお話をさせてもらっているのですが、

実際には「目標」に意識をおいて行動をすれば

必ず達成できるのかといえば、

そうではないと思います。

やっぱり最終最後には、

「目の前のことに念を込めて、

今この瞬間に最大のパワーを注いで活動する」

ことが大事だと思います。

過去にとらわれるのではなく、

未来を意識するだけではなく、

目の前の商談一件一件に心から「念を込めて」、

今この瞬間に最大の力を注ぐ。

この念を込めた商談の結果、

目標を達成できるのだと思います。

行動計画はもちろん大事とは思いますが、

それにとらわれて行動するよりも、

目の前のコトに念を込めて、

行動することが大事だと思います。

●本日のまとめ

目的と手段をきちんとわけて意識することが大事です。

でも、それだけではなく、目の前の商談に念を込めて活動し、

確実に成果を出す営業マンになりましょう！

●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/>

