
【第21号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.01.24

●目的と手段●

「「「「「

「「「「「 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。

あっという間に月末ですね。

気合いを入れて、張り切っていきましょう！

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>

●目的と手段●

今回は、前回のメルマガの補足をします。

いつも成果を出すプロフェッショナル営業マンは、
仕事を進めていく上で、必ず、
「自分にとっての成果」を明確に意識して仕事をしています。

言い方を変えると、
「目的と手段」の違いを明確に意識しています。

逆に言うと、プロフェッショナルで無い営業マンは、
「目的と手段」をゴッチャにして、
「手段を目的化」してしまっています。

車売る営業マンがいるとします。
仮に彼の営業能力として、
過去の活動データを振り返ると、
営業5件で1台の成約という実力値だったとします。

この彼の1月の販売目標が、
10台（ちょっと高い目標ですけど）だったとします。

そうすると彼は、

「5件で1台だから、10台売るには50件の商談が必要」

というように考え、

「20日間の営業日数だから、

一日平均2.5件の商談をすれば、確率的に達成できる」

と考えます。

●月曜日、会議が多くて商談は1件でした。

「このままではまずいな～、明日は頑張ろう！」

●火曜日、今日は3件商談できました。

「このペースを維持していこう！」

●水曜日、今日は5件商談できました。

「今日は良くやったな。自分を褒めてあげよう！」

という感じで毎日頑張っていきます。

でも、そんな彼が楽々と目標達成できるかというと、

残念ながらそんなことはありません。

特に真面目な人であればあるほど、

月末になると、

「55件商談をして、8台の販売」

というような結果になってしまいます。

これが「目的と手段」をゴッチャにした仕事の進め方です。

彼にとっての目的（成果）は「10台の販売」です。

そのための手段が「50件の商談」です。

ところが彼は、「50件の商談」を目的化して、

一生懸命、時間のやりくりをして、

毎日必死に頑張ってしまうのです。

結果、手段目標は達成するものの、

成果目標は未達に終わる、

ということが起こってしまうのです。

じゃあ、プロフェッショナル営業マンはどうするかというと、

常に「10台の販売」を意識して活動をします。

例えば、

「今週は1台しか売れなかった。このままではまずい。」

と考えて、

「既存のお客様からのご紹介キャンペーンをやってみよう！」

とか、

「週末に縁日をして、家族見込み顧客を増やせないか？」

とか、

常に「10台売るために何が出来るか？」と、

成果を意識し続け、そして、

次々と取るべき手段を変え続け、

月末には、確実に成果を獲得していきます。

こういうプロフェッショナル営業マンの場合は、

月間40件くらいしか商談できなくても、

きっちりと「11台販売」というような結果になるのです。

ついつい「目的と手段」がゴッチャになって、

手段そのものを目的化してしまいがちで、

「目的化された手段」を効率よくやろうとして、

やり直しとか2度手間とか、

かえって無駄な仕事が増えてしまいます。

今一度、

自分にとっての成果は何か？

目的と手段がゴッチャになっていないか？

と再確認をして、

楽々と成果を出せるプロフェッショナル営業マンになって

頂きたいと思います。

頑張りましょう！

●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。

常に目的を意識して、手段を次々に打ち出して、

確実に成果を出すプロフェッショナル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/>

