
【第23号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.01.30

●自分の活動を客観的にみる●

「「「「「

「「「「「 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 2,051 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。

昨日と違って、今日は寒いですね。

暖かくして、温かいものを飲んで、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>

●自分の活動を客観的にみる●

営業活動をしていると、

一つひとつの案件に感情移入をし過ぎてしまって、

激しく一喜一憂してしまう営業マンがいます。

引き合いを頂き面談をした時に、先方の反応が良いと、

気分がウキウキしたりとか、

契約がもらえそうだった案件がボツになってしまうと、

一気に気分が沈んで暗～くなってしまうたりとか。

飛び込み営業の営業マンでは、

ドアフォンを鳴らした時に、

きつい断り文句を言われてしまうと、

まるで自分の人格が否定されているように感じてしまったりとか。

営業マンも人間ですから、

自分の営業活動に対する反応（結果）をみて、

気分が上がったり、落ち込んだりして当然だと思います。

しかし一方で、

コンスタントに成果を獲得するプロフェッショナル営業マンは、

普通の営業マンほど一喜一憂はしません。

もちろん、うまくいけば喜びますし、失敗すれば凹みますが、
自分の活動に影響が出てしまうほど感情に振り回されません。

むしろ、自分の営業活動を客観的に見ていて、

何故うまくいったのか、

何故うまくいかなかったのか、

冷静に分析をして次につなげていっています。

誤解を恐れずに言ってしまうと、

「営業活動は知的ゲーム」

です。

商談前に自分が立てた仮説に対して、

見込み顧客がどのように反応をしてくるのか？

契約に至るまでに、

どのような営業ステップを踏んでいけば良いのか？

また昨年と比べて自分の営業力は上がっているのか？

ステップアップ確率はどうか？

紹介受注件数は増えているか？

一つひとつの営業案件に一喜一憂せずに、

自分自身の活動を客観的に分析をして、

大きな成果を出せるプロフェッショナル営業マンになりましょう！

●本日のまとめ

営業活動は知的ゲームです。

一喜一憂せずに、客観的に自分の活動を振り返り、

日々、生産性向上していきましょう！

●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/>

