
【第36号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.04.02

●成果に直結する努力●

「「「「「

「「「「「 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 2,035 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。

桜が満開ですね。

新入社員の方々が、キラキラ輝いています！

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>

●成果に直結する努力●

法人向け営業でも、個人向け営業でも、

バタバタ動き回っているだけで、
なかなか成果が出ない人がいます

「一生懸命やっています！」とか

「努力だけは負けません！」とか

気合と根性は人一倍持っていて、
一生懸命努力をするのですが、
一向に結果に結びつかない営業マンがいます。

こういう営業マンに共通する要素として、

「目的が曖昧」というか

「目的を忘れてる」というか、

手段ばかりに目がいってしまい、
頑張ることを目的化してしまっています。

例えば、

マラソンやゴルフなどのスポーツの場合でも、
自己流のフォームで自己流の練習をしていると
怪我してしまったり、

また、タイムやスコアを短縮することもできません。

タイムやスコアを縮めたいなら、

正しいフォームで正しい練習をしないと

なんなか成果が上がりません。

営業も一緒です。

いつも成果を出している人プロフェッショナル営業マンは、

常に、成果に直結する正しい努力をしています。

成果（目的）を明確に意識して、

正しい手段で頑張っています。

- ・この面談の目的はなんだろうか？
- ・弱点強化のためにロープレを徹底しよう！

やみくもに件数を回ったりしてもダメです。

気合いと根性だけでもダメです。

常に成果（目的）を意識して行動しつつ、

自分を客観的に分析して、
より多くの成果を獲得できるような、
直接的な努力を繰り返すことが大事です。

一軒一軒の商談に念を込めて、
正しい努力をすることによって、
大きな成果が出せる、
プロフェッショナル営業マンになっちゃいましょう！

●本日のまとめ

やみくもに頑張るだけでは成果につながりません。
目的意識を持って、正しい努力をして、
大きな成果が出せる、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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■