



法人向けの営業活動でも、

営業力を強化するには「ロールプレイング」が大事です。

皆さんもご存じのとおり、

ロールプレイングというのは、役割演習のことで、

一方がお客様役、他方が営業マン役をやり、

具体的なテーマを決めて営業の練習を行います。

例えば、飲食店に飛び込み営業をする営業マンだとすると、

- ・チェーン店の飲食店で、
- ・フランチャイズ店舗で、
- ・決裁者は店長ではなくオーナー様で、
- ・店長と面談する場合の初回面談

というように、具体的なテーマを決めます。

またテーマだけではなく、ゴールも決めます。

ゴールというのは、

この面談が「うまくいった」というのは

どういう状態かを明確にすることです。

例えば、上記の例だと、

- ・店長には自社の商品に興味を持ってもらい、
- ・オーナー様との面談をセッティングしてもらえる状態

というような感じです。

このようにロールプレイングのテーマとゴールを設定したら、

あとは超真剣に取り組むかどうかで

営業マンの成長スピードが大きく変わってきます。

ロールプレイングというのは、

他のメンバーが見ていたりして、

結構照れくさいものですが、

一方で、上司や周りのメンバー、お客様役から、

率直な意見をもらえるという物凄い貴重な機会になります。

実際に色々なクライアントで

ロールプレイングを取り入れて頂いていますが、

照れくさくて、あまり指摘されたくなくて、

優等生的な、普段とは違う営業をして、

あまり意見がもらえないという人と、  
超真剣にロールプレイングを実施して、  
回りからいろんな意見をもらう人とは、  
1ヶ月もすると物凄い大きな差が出てきます。

ロールプレイングというのは、  
即効性のある教育訓練ではありませんが、  
間違いなく繰り返し実施することで  
大きな力になるものです。

みなさんも是非、  
超真剣にロールプレイングを実施して、  
どんどん成果の出せる  
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

---

ロールプレイングは、体力練習のようなものです。  
即効性はありませんが、間違いなく力が付きます。

みなさんも超真剣にロールプレイングに取り組んで、

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■