
【第42号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.05.09

●目の前の人に興味を持つ●

「「「「「

「「「「「 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 2,038 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。

ゴールデンウィークはいかがお過ごしでしたか？

私は筋トレ&ランニングしてました^^;

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>

●目の前の人に興味を持つ●

若手営業マンの中には、

仕事を飲み込みが早くて、

すぐに結果を出せる人材がいます。

上司や先輩に教わった営業トークをきちんと覚えて、

営業ツールもきちんと使いこなして、

お客様の前で堂々と対応をして、

契約を取ってきます。

ところが、このような方の中で

突然スランプに陥って、

結果が出せなくなる人がいます。

営業トークを改善したり、

営業ツールを工夫したり、

色々と工夫・改善をするのですが、

ピタッと契約が取れなくなってしまう。。

実は、

短期間に成果を出せるようになった方にありがちな思い違いが、

自分のトークと営業ツールを使って、

きちんと間違えずに話ができれば

契約が取れると思ってしまうところにあります。

お客様は人間です。

立て板に水のような

きれいな流れるようなトークを聞いて契約を決めるのではなく、

営業マンの人間性だったり、

ちょっとした対応だったり、

しぐさだったり、

営業マン全部を見て契約を決めています。

であるならば、

このようにスランプにはまってしまった営業マンの方が

短期間に復活するためにできることは、

目の前で商談をしている人に

とことん興味を持って、

自ら話を脱線させて、

どんどんお客様の話を聴いていくと、

案外スムーズに商談が進むようになり、

また契約が取れるようになってきます。

最近スランプだな〜っと思っている営業マンの方は、

目の前の面談者にとことん興味を持って、

どんどん質問をして、

たくさん話を聴いて、

再度、

次々と契約がとれる

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

お客様は人間です。

流れるように話をするのではなく、お客様に興味を持って

気持ちよく買ってもらえる、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/>

