
【第44号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.05.26

●紹介してもらいたい人を明確にする●

「「「「「

「「「「「 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 2,087 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。

5月も最終週になりました。

営業活動のラストスパート、頑張りましょう！

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>

●紹介してもらいたい人を明確にする●

先日、お世話になった方のご紹介で

弊社に営業に来られた方がいらっしゃいました。

自社の製品にとっても自信を持っているようで、

商品スペックや

サポート体制や

コストメリットや、、、

一生懸命にご説明をして頂きました。

お話が一通り終わって、

私としては、

どのような方にご紹介すれば良いのか考えている最中に、

「では、良い方がいらっしゃったらご紹介ください！」

「パンフレットは必要なだけお送りします！」

「何部、必要でしょうか？」

という話になってしまいました。

これは、残念ですね。

私としては、

誰をご紹介しようか色々と考えていたのにもかかわらず、

営業マン本人から、

早々に帰ってしまうような段取りをはじめてしまったのです。

紹介をもらう時には、

「〇〇で困っている人がいたらご紹介ください」とか

「〇〇業界にネットワークのお持ちの方をご紹介ください」など、

紹介してもらいたい人や企業を明確にすることが大事です。

紹介をもらうのがあまり上手でない方は、

具体的な紹介の依頼ができていないことが多いです。

是非みなさんも、

具体的に紹介を依頼して、

次々と成約して、

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

紹介上手にもらうためには、

紹介してもらいたい人を明確にする必要があります。

具体的に紹介の依頼をして、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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■