

---

【第50号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.06.27

●決まるものは決まる。決まらないものは決まらない●

「「「「「

「「「「「 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 2,090 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。

-----  
こここのところ、突然の豪雨が続けていますが、

いつでも気分は晴れやかに行きましょう！

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>

---

●決まるものは決まる。決まらないものは決まらない●

---

お客様と面談をして、

何かを具体的にご検討頂くことになった際に、

優秀な営業マンの方であれば、

「〇月〇日の何時頃にお電話しますので、よろしくお願ひします！」

というように期限を切ってご検討頂くように依頼をしますね。

ところが、約束をした日時にお電話をしたところ、

会議中だったり、

外出中だったり、

タイミングよく電話が繋がらないことが良くあります。

更に2日続けて電話が繋がらなかつたりすると、

「ボツになってしまったのではないか？」とか

「本気ではなかつたんじゃないか？」など

一気に不安になってしまいます。

不安に思おうが、どうであろうが、

決まるものは決まりますし、

決まらないものは決まりません。

「人事を尽くして天命を待つ」の精神で、

結論が出ていないうちから不安になる必要はありませんし、

不安になるくらいなら、

新規開拓に行った方がよっぽど健全な行動だと思います。

電話がつながらないことに不安になるよりも、

どんどん新規開拓をして、いつでも成果の出せる

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

---

見込み顧客と連絡が取れないくらいで不安になるよりも、

どんどん新規開拓に出て行って、

いつでも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！

---

#### ●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/>

