

色々な意思決定をする必要があります。

来月のキャンペーン企画をどうするか？

見積もりの金額はいくらにすべきか？

新規事業の担当者をだれにするか？

などなど。

それぞれの立場に応じて、

意思決定する内容や範囲は違ってきますが、

それでも意思決定のプロセスには、

プロフェッショナル人材とそうでない人材との間には、

大きな差があります。

いつも楽々と成果を出しているプロフェッショナル人材は、

何か物事を決める時には、

常に「ゼロベース」で考え、

意思決定をしています。

一方で、

あまり成果がでない人材は、

何か物事を決める時には、

いつも「前例主義」で考え、

意思決定をしています。

前回はどうだったのか？

前任者はどうだったのか？

前例主義で物事を決めるのは、

大きく間違えることはありませんが、

一方で 100 点満点の意思決定はできません。

あくまで、

その時その場所で成功したということであって、

今この場所で成功するとは限りません。

ゼロベースで情報を集め、

ゼロベースで物事を考え、

ゼロベースで判断をするのは、

手間がかかり、

面倒なのは確かですが、

このゼロベースで、

常に 100%を目指していくという姿勢が、

プロフェッショナル人材には必要だと思います。

これにより、

自分の仕事を最高レベルに仕上げるのだと思います。

是非、

- ものごとの意思決定するときには、

- ゼロベースで検討する

ということを習慣化してみて

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

意思決定するときには、ゼロベースで検討をして、

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！

●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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■