

---

【第57号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.07.30

●具体的なノウハウ共有●

---

「 「 「 「 「 「

「 「 「 「 「 「 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 2,092 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。

-----  
毎日、快晴のお天気が続いていますね。

今月もあと二日間、張り切っていきましょう！

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>

---

●具体的なノウハウ共有●

---

仕事柄、

色々な会社の営業会議に参加をさせて頂くことがありますが、

業績順調な会社・部門・チームの営業会議には

共通する特徴があります。

前月の反省と当月の目標発表などは、

どんな営業組織の会議でも行われていると思いますが、

業績順調な組織では、

一人一人の営業活動の工夫改善点やうまくいった事例を、

ツールベース、

トークベースでしっかりと共有をしています。

「〇〇キャンペーンをやってこんな成果が出ました。」

ではなく、

「〇〇キャンペーンでは、こんなチラシを●●枚、

どこどこへ配布をしたところ、

●●件の問い合わせがありました。」

という形で、

直ぐに

他の営業メンバーでも実施できるような内容にまで落とし込んで

ノウハウを共有しています。

一人一人の成功事例が他のメンバーに共有されていくからこそ、  
業績が順調なんだと思います。

情報共有、ノウハウ共有というと

大変なことに感じてしまうのですが、

精神論、抽象論ではなく、

普段使っている具体的なツールをいつものようなトークで説明して、

結果、何がどれだけ変わったのかを共有すると、

一人一人の改善成果が、

全社の成果に繋がっていくのではないかと思います。

みなさんも、

日頃の工夫改善ノウハウを具体的に共有して、

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

---

一人一人の工夫改善成果を

具体的なツール&トークベースで共有して

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■