

---

【第60号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.08.27

---

●納期の合意●

「 「 「 「 「 「

---

「 「 「 「 「 「 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 2,095 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。

-----

昨日・今日と急に肌寒くなってきましたね。

体調管理をしっかりと、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>

---

●納期の合意●

---

営業活動をスムーズに展開していく上では、

見込顧客との納期の合意がとても大事になってきます。

提案内容を検討頂くとか

最終的に意思決定を頂くとか

会議にあげて頂くとか、..

「いつまでに」やって頂くのか

納期の合意をしないと

営業活動が一向に進まないということになってしまいます。

そこである程度経験を積んだ多くの営業マンの方々は、

いつまでに検討して頂くのか、

いつの会議にあげて頂くのかを確認していると思います。

しかしながら、

この納期の合意という行為において

本当に合意が形成できているのか、

ただ単にこちらの希望の日程を言っているだけなのかでは

大きな違いがあります。

あまり成果のあがらない一般的な営業マンの場合は、

「いついつまでに検討をお願いします」と

こちらの希望を伝えているだけで、

見込顧客からすると、

その日までには検討をする必要性を感じていなくて、

結果的に納期に電話をしてみても

「ばたばたしていて、まだ検討できていない。」

というよう回答をもらうことになってしまいます。

一方でプロフェッショナル営業マンの場合は、

何故その納期までに検討をする必要があるのかを明確に伝えます。

例えば、

期間限定割引が適用されなくなるとか、

違う方からも引き合いがありこの日までなら待つことができるとか、

見込顧客にとっての必要性を明確にお伝えいたします。

また、

次回ご連絡をする日時を確定し、

見込顧客のスケジュール帳に

自分から電話が入る旨を記入してもらえるように促します。

更にその上で、

希望納期までに検討をして頂いた後のアクションについても

お伝えすることによって、

「絶対にその日までに検討しないとイケない」

という意識をお持ち頂くようにしてもらいます。

もしみなさんが営業活動をしていく中で、

「忙しくてまだ検討できていない」などの回答が多い時は、

納期の合意ができているのか再点検すると良いと思います。

見込み顧客ときちんと納期の合意を形成して、

確実に成果の出せる

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

---

見込み顧客ときちんと納期の合意を形成して、確実に成果のだせる

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■