

---

【第61号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.09.04

●月末の振り返り●

「「「「「

「「「「「 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 2,097 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。

-----  
夏休みも終わり、すっかり秋の様子ですね。

今月も元気に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>

---

●月末の振り返り●

---

8月も終わりましたが、

皆さんの先月の目標達成率はいかがでしたでしょうか？

達成率 120%の方もいらっしゃるでしょうし、

残念ながら達成率 80%の方もいらっしゃるかもしれません。

目標が達成できるかどうかは、

どれだけ執着心を持って、

数々の手を打ったのかどうかである程度決まってくるのですが、

一方で、

月初には予期できなかった理由で未達になることもあるのが現実です。

「この見込み顧客は 90%以上大丈夫だろう、、、」

と月初に読んでいた案件が、

想定していなかった理由でボツになったりします。

そこで大事なのが月末の振り返りです。

想定外の理由でボツになってしまった案件の「ボツ理由」を精査して、

もし事前に手を打つことができれば、

没にならなかった「ボツ理由」があるとすれば、

それを自分のノウハウとして次月以降の活動につなげていく、、、

これがプロフェッショナル営業マンになる大事な振り返りです。

更には、

本当のトップ営業マンになる人は、

「予期せぬ成功」についても振り返りをしていきます。

これは、

月初には全く見込みに上がっていなかった案件が成約に至った時、

これを単なるラッキーととらえるのではなく、

ここにマーケットがあるのではないかと仮説を立てて、

そのエリアやその業界を徹底的に攻めてみる、

ということをしていきます。

すると、

まだ競合他社が入ってきていない市場を発見したり、

新たな市場を創造することができたりすることがあります。

これができると

断トツナンバーワンの営業マンになることができます。

是非皆さんも、

月初に立てた見込み案件について、

月末にきちんと振り返ることによって、

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

---

月初に立てた見込み案件は、月末にきちんと振り返ることが大事です。

特に「予期せぬ成功」には、大きな市場が隠れているかもしれません。

毎月の振り返りを行って、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/>

