

---

【第64号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.09.25

●トークとツールを磨き続ける●

「「「「「

「「「「「 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 2,100 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、ご返信下さいませ。

-----  
各地で大雨の様相ですね。

お天気に気持ちが負けないように、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>

---

●トークとツールを磨き続ける●

---

営業活動をしていく中で、

「自分自身の説明がどうもわかりにくいのでは？」

という場面に出くわすことがあります。

そのような時、(皆さんはこんなことは無いと思いますが)

あまり成果の出ない営業マンは、

「理解ができないお客さんが悪い」と思い、

何故か営業マンの方がイライラしてしまい

全然ステップアップして行かないということがあります。

最低限、わかりにくい説明については、

「簡単な絵でまとめた資料で説明できないか？」

とか、

「先輩はどのようなトークで話しているのかアドバイスをもらおう！」

など営業ツールや営業トークを改善していくことが必要ですよね。

更に常に大きな成果を出すプロフェッショナル営業マンになると、

お客さんから「わかりにくい」という反応が無くても、

定期的に営業ツールや営業トークを点検し、

よりわかりやすいものにブラッシュアップをしていきます。

家族や友人に対して、

既存の営業ツールを使って日頃の営業トークで説明をしてみて、

その反応を踏まえて営業ツールを作成し直したり、

営業トークを組み直したりしています。

しかも大きな改善ではなく、

パワーポイントで使っている営業ツールの挿絵を

男性から女性に変えてみるなど、

本当にちょっとしたことまでも

徹底的に改善し続けていきます。

是非、

みなさんも自分自身の営業活動の細部に至るまで日々改善を重ね、

大きな成果の出せる

プロフェッショナル営業マンになりましょう！

---

10月9日（木）に営業力強化プログラムノウハウ公開セミナーを開催します。

ご都合のあう方は、是非ご参加ください！

