

自社の扱っている商品によっては、
営業マンが思っているスピードで
営業活動を進めていけないケースがあります。

現地調査が必要な商品販売や

外注手配が必要な仕事、

技術部門による見積もり作成など

正確には、

いつまでに必要な情報が揃うかわからないというものです。

そのような時、

普通の営業マンですと

「現地調査に1週間くらい頂いておりますので、

来週の火曜日ごろにお電話をします。」

というような営業対応をしてしまいがちですが、

それですと、

もしかすると先方の熱が冷めてしまったり、

ライバル社が営業にきてしまったり、

またなぜか理由がわからないまま

アポイントが入らないということがあります。

一方で、

いつも成果を出せるプロフェッショナル営業マンは、

「来週の木曜日の 15 時に仮のアポイントを下さい。

前日水曜日の 13 時に確認のお電話をさせていただきますので、

もし現地調査が遅れているときには

その際に再度アポイントの調整をお願いをさせていただきます。」

という形で、

仮のアポイントを獲得します。

これによって、

見込み顧客の気持ちが冷めないよう、

またアポイントが取りにくくならないよう工夫をしています。

もし皆さんの中で、

次回のアポイントがなかなか取れない

という方がいらっしゃいましたら、

是非、

仮のアポイントを獲得し、

受注確率を落とすことなく、

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。

残席2席です。ご都合がつく方は、是非ご参加ください！

⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesseminor.html>

●本日のまとめ

他部門の都合などによりアポが取りにくい営業活動の場合は、

見込み顧客と仮のアポイントを獲得して、

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！

●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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■