



提案資料を作成したり、

プレゼンをしたりと

自分自身（自社）の考えを見込み顧客にお伝えする機会があります。

その際に、

営業初心者であればあるほど、

「なぜこの製品を買うべきなのか」とか

「この商品が他社品より優れている点はどこなのか」など

見込み顧客に対して、

「自社製品を選ぶことが正しい意思決定ですよ！」

というスタンスでの営業活動になりがちです。

ところが見込み顧客というのは、

特に個人顧客の場合は、

「正しい」から買うのではなく、

「楽しい」から買うという傾向にあります。

もちろん、

企業の購買担当者のように

「同じ品質なら1円でも安い方が良い」

と考える場合もありますが、

より一般消費者向けの商品や個人向けの商品の場合、

単純に「こちらを買った方が安いから」とか

「こちらの方が耐用年数が良いから」

だけで購入するわけではありません。

むしろ、

「これを買ったら楽しそう」とか

「検討している段階でワクワクする」

という印象を持ってもらうことが

購入決定への重要な要因になったりします。

皆さんも日頃の営業活動を振り返ってみて、

きちんと正しい内容の資料を作成した上で、

お客様が読んで、

「ワクワク」するような表現を使ったり

お客様が聴いて、

「ワクワク」するように

話を組み立てることが大事だと思います。

是非、「正しい」ことを「楽しく」伝えて

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！

---

●本日のまとめ

---

正しい情報を伝えたからと言って、お客様は購入してくれません。

お客様が楽しくなるような資料を作成し、

ワクワクするようなトークでプレゼンをして、

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/>

