

---

【第68号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.10.16

●ご担当者（起案者）を支援する●

「「「「「

「「「「「 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 2,113 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。

-----  
アッという間に10月も後半戦ですね。

今月も残り16日、今日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>

---

●ご担当者（起案者）を支援する●

---

法人向けの営業活動を進めていく中では、

見込み顧客のご担当者（起案者）に対して、

十分に自社の商品・サービスの良さを理解して頂き、

自分自身も気に入ってもらった上で、

きちんと情報を取らないといけないのが決裁ルートですよ。

自社商品を購入頂く流れとして、

誰がどのような場で最終決済をするのか

きちんと聞いておかないと

先方まかせの営業活動になってしまい、

結果的に、

自社商品を購入して頂けるかどうかは、

先方ご担当者（起案者）の力量に依存する形になってしまいます。

定例会議の場で

ご担当者（起案者）がプレゼンをして決済されるのか、

個別にご担当者（起案者）が稟議を上げて

役員が決済をするのか、

などなど、

だれがどのような場で決済するのかを把握するのが大事です。

更に

大きな成果を獲得するプロフェッショナル営業マンは、

決裁ルートの確認だけではなく、

ご担当者（起案者）の支援を徹底的におこなっていきます。

稟議書に必要な項目を伺い、

営業マン自身で作成できる部分は代わりに資料を作成したり、

資料作成に調査が必要なものについては、

代わりに調べて結果をお伝えしたりと

起案者の起案活動の支援をおこなっていきます。

これによって、

起案者の力量に依存せずに、

できるだけ営業マン自身の力量で

決済まで持ち込むようにしていきます。

良い商品・サービスだから売れるのではなく、

買って頂くための支援を徹底することによって、

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

---

自社商品購入までの決裁ルートを確認した上で、  
ご担当者（起案者）の起案活動の支援を徹底して、  
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/>

