
【第69号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.10.23

●ハードル&応酬トーク●

「「「「「

「「「「「 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 2,119 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。

昨日・今日と一気に寒くなってきましたね。

暖かい恰好をして、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>

●ハードル&応酬トーク●

営業活動をしていく中で、

どんな見込み顧客からでも必ず契約が取れるということは無く、
案件を発掘してから、
徐々にステップアップをしていき、
最終的に何%かの確率で契約に結びついていきます。

このステップアップの確率を上げていくことが
プロフェッショナル営業マンになるためには絶対に必要なことですが、
最も効率よく、最も効果的なのが、
「ハードル&応酬トーク」を徹底的に蓄積していく活動になります。

例えば見込み顧客に営業をしていく中で、
「競合他社の方が安いね」
と言われたときに、
「はい、そうですね。」
で引き下がってきては売れるものも売れません。

このような「ハードル」が発生した際には、
「確かに他社製品の方が価格は安いですが、
弊社はアフターサービス無料ですので、

長期スパンで見るとトータルコストは安くなります。

ちょっとシュミレーションをご覧ください。。。」

など「応酬トークを」きちんと準備しておけば

問題なくステップアップしていきます。

「もうすぐ新製品ができるんだよね？」

「上司が頭が固くて、、、」

「私はいいと思うんだけど、現場が反対しているんだよ。」

などなど、

今まで断られた理由を思い出してみて、

どんな「応酬トーク」を組み立てれば、

見込み顧客がステップアップしていくのか。

みなさんも是非、

徹底的に考えて、

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

営業活動において 100%契約が取れる営業マンはいません。

成果の大小は見込み顧客のステップアップ確率によります。

「ハードル&応酬トーク」を徹底的に考えて、

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！

●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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■