

顧客企業の担当者が代わるということがよくあります。

そのような時に営業マンから、

「前の担当者の方が動きが良くてよかったです。」

とか

「今回の担当者はやたらと書類を求めてきて大変です。」

など、

前任者と今回のご担当者を比較するお話をよく聞きます。

でもよくよく考えてみるとこれは違いますよね。

もし顧客企業の最初の担当者が今回の担当者だったとしたら、

その方の仕事の進め方に合わせて仕事をしていったはずです。

つまり、

優秀な営業マンというのは、

やり易いとかやり難いとかではなく、

あくまでも顧客企業のご担当者の方の仕事の進め方に合わせて

仕事をしていくことができる人だと思います。

ですので、

ご担当者が代わった時には、

大きく気持ちを切り替えて、

初心を思い出し、

新任ご担当者の仕事の進め方に合わせて仕事をしていき、

いつでも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

仕事の進め方の上手な人も下手な人もいます。

優秀な営業マンというのは、

いつでも顧客企業の担当者の仕事の進め方に合わせて仕事ができる人です。

担当者が代わっても常に大きな成果を出せる

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/>

