

必死に頑張っても大幅な未達になってしまったり、
そんなに頑張らなかったのに悠々と達成したり、
100%営業マンの思う通りコントロールできないのが
営業活動ですね。

また、
日々「トーク&ツール」の改善を行ったり、
訪問量を増やしたり、
タイムマネジメントを徹底したりと、
色々と工夫をしていっても、
すぐに結果につながらない時には、
本当にこれで良いのか
不安になってしまうこともあるかもしれません。

そんな時に意識して頂きたいのが、
「順調を知らせるサイン」です。

「順調を知らせるサイン」というのは、
例えば、

月初には見込み案件としてあがっていなかったものが、
先方からの引き合いで、
何も苦勞せず成約してしまうとか、
だいぶ以前にボツになったお客様から突然電話がかかってくる、
簡単に成約してしまうとか、
一般的に言われる「ラッキー」というのが
「順調を知らせるサイン」です。

なので、

このような「ラッキー」があるときは、
小手先のテクニックで売っていった数字を作るよりも、
堂々と王道で営業活動をしていくことが大事になってきます。

また「順調を知らせるサイン」としては、
何も受注だけに限ったものではありません。

信号に引っかけずに目的地に行けた、

電車で自分の前の席が空いた、

など、

日常的な「ラッキー」も「順調を知らせるサイン」です。

是非みなさんも

営業活動や日常生活の「ラッキー」に敏感になり、

順調に進んでいると自信を持って、

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

「ラッキー」というのは「順調を知らせるサイン」です。

また、順調に進んでいるときは、王道で営業活動をするのが大事です。

みなさんも、営業活動や日常生活の「ラッキー」に敏感になって、

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/>

