
【第74号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.11.20

●導入事例は最高の営業マン●

「「「「「

「「「「「 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。

あつという間にクリスマス模様ですね。

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>

●導入事例は最高の営業マン●

営業活動をしていく中で、

営業トークを磨いたり、
営業ツールを整備したり、
成長していく営業マンというのは、
日々、工夫改善を欠かさないものです。

その中で、
最も即効性のあるのが、
自社商品やサービスの「導入事例を整備」する
ことです。

お客様の業種別や規模別、
あるいはニーズ別や地域別などに導入事例を整備し、
更にもし可能であれば、
「お客様の喜びの声」の記載の了解をもらい、
積極的に事例に記載をしていくと
見込み顧客への営業活動も楽に進められるようになります。

是非、社内に眠っている「導入事例」を体系的に整備して、
楽々とステップアップをしていき、

URL : <http://www.powerfulbrains.co.jp>

Twitter : <https://twitter.com/masatonishiyama>

blog : <http://ameblo.jp/nishiyama1968/>

