

---

【第76号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.11.26

●営業ステップを前倒して大幅に生産性を向上させる●

「「「「「

「「「「「 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 2,112 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・今日と東京はかなり冷え込んでますね。

暖かい恰好をして、ワクワク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>

---

●営業ステップを前倒して大幅に生産性を向上させる●

---

営業活動をしていく中で、

各企業・各営業マンによって

「営業ステップ」というものがあると思います。

初回の訪問では、自社の紹介・製品の紹介をしっかりとする

2回目の訪問では、顧客のニーズをヒアリングする

3回目の訪問では、ニーズにあった提案をする

4回目の訪問では、質問に対して回答する

・・・・・・・・・・、

など、

売る市場が違っても、売る商品が違っても、

大まかな営業ステップを設計して営業活動をしていると思います。

一方でいつもお伝えしている通り、

プロフェッショナル営業マンになるためには、

日々の改善活動は欠かせないものですが、

一気に生産性を向上させる改善活動として、

「営業ステップを前倒しする」というのがあります。

例えば、

現状は3回目の訪問でニーズにあった提案をしているのであれば、

これを2回目の訪問で提案を実施できるようにするために、

1回目の訪問の内容を変えられないか検討をしたり、

またそれに基づいて、

今までは2回目の訪問で顧客ニーズを聞き出していたものを

初回の訪問で聞き出すにはどうしたら良いか検討を試みるなど、

営業ステップを前倒しすることによって、

一回一回の訪問の密度が濃くなり、

生産性を飛躍的にあげることができるようになります。

また実際に営業を受ける立場の方からしても、

何度も面談を重ねて商談を進めるよりも、

効率よく検討できることによって、

「動きの良い営業マン」という評価を下してくれます。

是非みなさんも、

現在の営業ステップを大胆に見直すことによって、

更に大きな成果の出せる、

プロフェッショナル営業マンになっていきましょう！

---

●本日のまとめ

---

営業活動の生産性を一気に上げる方法として、

「営業ステップを前倒しする」ことがあげられます。

現在の営業ステップを大胆に見直して、

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■