
【第77号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.12.08

●年末年始のご挨拶面談もしっかりゴールを設定する●

「 「 「 「 「 「

「 「 「 「 「 「 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 2,114 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。

あつという間に師走ですね。

効率の良いスケジュールで、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>

●年末年始のご挨拶面談もしっかりゴールを設定する●

特に法人向けの営業活動をしている方は、

年末年始のご挨拶面談というのがありますね。

お世話になったご担当者の方に対して、

カレンダーやタオルなどを持参して、

しっかりとご挨拶をしてくることは

営業マンとしては、とても大切な行事ですね。

でも、

大きな成果を出すプロフェッショナル営業マンは、

この「ご挨拶面談」でも

しっかりと面談のゴールを設定しています。

一般的なご挨拶面談では、

「本年も有難うございました。

年明けは何日からですか？

また来年もよろしく願います。」

と、10分くらい立ち話をして終わってしまうことが多いですが、

プロフェッショナル営業マンは、

10分くらいの立ち話でも、

「次回の新規出店はいつぐらいでしょうか？」とか

「〇〇部の■■さんをご紹介頂けませんか？」というように

ご挨拶面談であっても、

明確なゴールを設定して成果をあげていきます。

年末年始の忙しい時期でも、

面談のゴールを明確に設定して、

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！

●本日のまとめ

年末年始のご挨拶面談を単なるご挨拶にしてしまうのではなく、

明確な面談のゴールを設定して、生産性高い活動をして、

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/>

