
【第80号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2015.01.08

●案件はきちんとクローズする●

「「「「「

「「「「「 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 2,124 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。

皆様、明けましておめでとうございます。

本年もよろしくお願ひ申し上げます。

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>

●案件はきちんとクローズする●

営業活動をしていく中で、

「〇月〇日までに返答します。」

というようなお約束を頂いて、

面談を終了することが良くあります。

そしてお約束の日に連絡をしたところ、

「未だ結論が出ていません、、、」

というような回答を頂くことも良くあります。

そのような時に、

あまり成果を出せない営業マンの場合は、

「それでは、次回はいつごろご連絡すればよろしいでしょうか？」

というように

次回の連絡をする日時の約束だけを取ってしまい、

結論が引き伸ばされ、

だんだんと先方の検討の優先順位が下がってしまい、

次回の連絡の際には、

「忙しくて検討できていない」

というような回答を頂き、

結果的にペンディングという形になってしまいます。

一方できちんと成果を出している営業マンは、

「未だ結論が出ていません、、、」

という回答をもらった際には、

「何がハードルになっているのでしょうか？」

「ご検討に際して、私どもで再提出する資料はありませんでしょうか？」

「上司の方には私の方から直接ご連絡をした方がよろしいでしょうか？」

というような形で

現状の案件の進捗をヒアリングをすることにより、

本当に検討をしている中で何か不具合があるのか、

もしくは検討するとは言ってくれたものの社交辞令だったのか、

という案件の見極めをして、

契約に向けて活動を継続するのか

一旦ボツにするのかを決めていきます。

見込みのない案件を追いかけ続けていても成果はできません。

一つひとつの案件をきちんとクローズして、

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！

●本日のまとめ

あまり成果の出ない営業マンの案件管理表をみると

「ペンディング」とか「継続フォロー」とかが多いです。

一方で優秀な営業マンの案件管理表を見ると

「クロージング段階」か「初回訪問」というように

案件が明確なステップに分かれています。

ひとつひとつの案件をきちんとクローズして、

大きな成果が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/>

