
【第81号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2015.01.15

●ご紹介キットを準備をしておく●

「「「「「

「「「「「 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 2,126 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。

今日の東京は久しぶりの雨ですね。

風邪をひかないように、暖かくして営業活動しましょう！

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>

●ご紹介キットを準備をしておく●

営業活動をしていく中で、

ご紹介を頂くというのは、

自分自身の活動を評価してもらったという意味で

とてもうれしいことですよね。

でもお客様の中にもいろいろな方がいて、

「良かったから紹介する」、という方もいますが、

「紹介をお願いされたら紹介する」、という方もいます。

この「紹介をお願いされたら紹介する」という方向けに

自分なりのご紹介キットを作成して、

常に手元に準備しておくことが大事です。

一般的には、

- ・会社案内
- ・商品案内
- ・名刺

をクリアーファールにセットしておくと思いますが、

できれば、

- ・自己紹介シート

のようなものも準備しておくが良いと思います。

一般消費者向けの商品を扱っている営業マンであれば、

似顔絵をイラストでいれたりしながら、

フレンドリーな感じの自己紹介シートが良いでしょうし、

BtoB のビジネスであれば、

少し硬めの自己紹介シートが良いかもしれません。

いずれにしても、

何かのタイミングでご紹介の話が出てきたときように、

その方にお渡しできるツールを持ち歩くことが大事です。

是非、自分なりに工夫した自己紹介シートを作成し、

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

ご紹介は、今までの営業活動のご褒美的要素はありますが、

もっと積極的にご紹介をお願いすることも大事です。

ご紹介キットのようなものを作成して、次々にご紹介を頂き、

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■