

---

【第83号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2015.01.30

●流れにさからわない●

「「「「「

「「「「「 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 2,118 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。

-----  
今日は全国的に雪が降りましたね

足元に気を付け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>

---

●流れにさからわない●

---

営業活動をしていく中で

何故だか理由はわからないけれども、

毎回面談するたびに

新しいハードルが出てくる案件というのがあります。

前回の面談の時には了解をもらったはずの内容が、

今日の面談ではNGになっていたり、

面談当日に先方にトラブルがあつて、

急遽面談のリスクがあつたりと、

何か契約をさせないようにしている大きな力が

働いているとしか思えない案件があります。

またこういう案件に限って、

初回面談の時にはお話がうまく進んで、

簡単に大きな契約が取れそうだと思い、

なかなかボツにはできないということがあります。

私も大昔にこのような案件に出くわしたときに、

何度も訪問をして、

結構無理をしてご契約を頂いたことがあります、

結果的に契約後にトラブルになったことがあります。

それ以降は、

「どうもこの案件は契約しない方がよさそうだ」

と思った案件については、

大きな力を信じて

早々にボツにするようにしています。

それ以降

スムーズにいく案件はうまく取引ができていますし、

一見よさそうにみえた見込み顧客でも

やたらとハードルが出てくる案件は、

あえて契約をしないので

トラブルが起こらないようになりました。

目先の数字のために無理をして営業するのではなく、

大きな流れにさからわないで活動していくことによって、

コンスタントな成果につながるのかもしれない。

みなさんも是非、この機会に、

現状の見込み案件を見直してみてもいいでしょうか？

---

●本日のまとめ

---

営業活動をしていくと大きな力のようなものを感じる時があります。

目先の数字を気にして無理やり契約を頂くと後々トラブルになります。

流れにさからわないようにして、

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/>

