



一つひとつの営業案件を一緒に詰めていく中で、

普通の営業マンと

大きな成果を出している営業マンの違いを発見しました。

普通の営業マンは、

「見積書が上司に渡されていないからどうしよう？」

「会議の議題にのっていないからどうしよう？」

「ご主人にお話をしていないからどうしよう？」

という感じで、

ダメだったらどうしよう？

という発想で営業案件を検討して

営業準備をして、

電話をするなり訪問をした結果、

「やっぱり検討していなかった」

という事態に遭遇します。

一方で大きな成果を出している営業マンは、

「確実に上司に見積書が渡されるためにはどうすればよいか？」

「確実に会議の議題にのせてもらうためにはどうすればよいか？」

「確実にご主人にお話をしてもらうためにはどうすればよいか？」

という感じで、

上手くいくにはどうすれば良いか

という発想で営業案件を検討して

営業準備をして、

電話や訪問をした結果、

実際にうまくいき、

大きな成果を獲得していきます。

プラスの発想はプラスの結果を引き寄せます。

マイナスの発想はマイナスの結果を引き寄せます。

みなさんも是非、

上手くいくにはどうすれば良いか

という側面から営業案件を検討して

大きな成果を獲得していきましょう！

---

●本日のまとめ

---

