
【第85号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2015.02.12

●ご紹介者からの情報収集●

「「「「「

「「「「「 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 2,108 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。

今日はとっても良い天気ですね。

大きく伸びをして、大胆に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>

●ご紹介者からの情報収集●

営業活動をしていく中で、

お客様や知人から

見込み顧客をご紹介をして頂くことがあると思います。

ご紹介というのは日頃の自分の営業活動を評価頂いたということで

とても気分が良いものです。

ただ、大きな成果を獲得しているプロフェッショナル営業マンは、

ご紹介を頂いて、

アポイントを獲得して、

面談をして、

提案をして、

というような一般的な営業活動のステップに乗せるのではなく、

ご紹介者からきちんと情報収集をして

確実に成約に結び付けていきます。

ご紹介を頂いた見込み顧客はどのような性格の方で、

どんな課題を感じている様子か、

どんなスタイルの商談を好むのか、

資料重視かお話し重視か、

どれくらいのお時間だと良いのか、

などなど、

確実に成約に結び付けるために

ご紹介者に情報収集をしていきます。

ご紹介者にとってみても、

ご紹介をしたということは

決まってほしいと思っているわけですので、

きちんと失礼の無いようにヒアリングをすれば、

いくらでも教えてくれるものです。

みなさんも是非、

ご紹介頂いた見込み顧客を確実に成約につなげるために、

ご紹介者から徹底的に情報収集をしていき、

大きな成果を獲得していきましょう！

●本日のまとめ

ご紹介を頂いたということは、

ご紹介者も成約をして欲しいと思っています。

