

最初は上司や先輩の営業に同行をして、
徐々に営業活動全体を覚えていくと思います。

また教育に力を入れている会社であれば、
社内でロールプレイングやプレゼンのトレーニングなど
さまざまな学習機会があり
効率よく営業を覚えていくと思います。

その上で何年か経つと、
いつの間にか自然と自分流の売り方というものが出来上がってきて、
特に意識をせずに、
日々の活動を当たり前になしていき、
ある程度の数字をあげられるようになってきます。

ここで、
このまま惰性で営業活動を進めていくのか、
自分の売り方を再設計していくのかで、
その後の営業マンとしての成長に大きな差が出てきます。
売り方の再設計というと大変な作業のように思われますが、

効率よく・効果的に改善するには、

「強みを活かす」ことが大事になってきます。

プレゼンが得意なら、

自分の営業ステップの中で

何度もプレゼンの機会を入れれば良いですし、

また日々プレゼン内容そのものを改善していけば、

小さな努力で大きな成果が出てきます。

また営業ツールづくりが得意なら、

お客様にとって分かりやすい営業ツールを作り続けることによって

大きな成果が出てくると思います。

是非みなさんも、

今一度自分の得意な活動を振り返ってみて、

強みを活かした営業ステップを再設計して

大きな成果を獲得していきましょう！

●本日のまとめ
