
【第93号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2015.05.08

●しっかり座って商談する●

「「「「「

「「「「「 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 2,127 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。

ゴールデンウィークも明けて、今月も残り3週間です。

元気に張り切って営業しましょう！

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>

●しっかり座って商談する●

営業活動をしていく中で、

個人顧客の玄関先でお話をしないとまらない場合や

移動中の車の中でお話をしないとまらない場合があると思います。

わりと一般的なわかりやすい商品であれば、

立ち話でも十分に伝わるのですが、

新しい商品であったり、

きちんと資料を使って説明をしなければならぬ商品の場合は、

こちらはきちんと伝えているつもりでも、

見込み顧客には全然伝わっていないということも多々あります。

そこで自社の取扱商品が、

きちんと説明をしないとご理解頂きにくい商品の場合には、

しっかりと座って商談ができるような営業ステップを作る必要があります。

個人宅への飛び込みの次は、

見込み顧客のお家の中に入れて頂けるようなステップを設計するとか、

移動中の車の中でのお話の次は、

社内できちんと着座で商談ができるようなステップを設計するなど、

确实ステップアップができるように

戦略的に営業ステップを構築することが大事です。

是非、みなさんも、

あらためて自分の扱っている商品の特性を点検してみて、

確実に営業ステップを上っていけるように再設計をして、

大きな成果の出せるプロフェッショナル人材になりましょう！

●本日のまとめ

立ち話では見込み顧客にきちんとお話が伝わっていないことがあります。

きちんと着座して商談ができるように営業ステップを設計して、

大きな成果の出せるプロフェッショナル人材になりましょう！

●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/>

