

一回訪問して即「契約」ということはあまりなく、
むしろ「何回か面談をして契約に至る」
というのが普通だと思います。

例えば、

- (1) 案件発掘
- (2) 初回面談
- (3) 提案
-
- (○) 契約

というように、

お客様の属性や、こちらが販売する商品によって
営業ステップの数や面談回数には違いがありますが、
それでも必ず、
いくつかの営業ステップに分割することができます。

そして、営業活動を営業ステップに分割してみると、
営業マンによって、
営業ステップごとの「ステップアップ確率」に

大きなバラツキがみられることが多々あります。

若手の A 君は、

(2) ⇒ (3) のステップアップ確率は高いが、

(3) ⇒ (4) のステップアップ確率が低い。

とか、逆にベテランの B さんは、

(3) ⇒ (4) のステップアップ確率は高いが、

(2) ⇒ (3) のステップアップ確率が低い。

など。

ここに「営業力強化」のポイントがあります。

A 君の得意な営業ステップでは、

いったい A 君は、どんな商談をしているのか？

そこでは、どんな「営業ツール」を使って、

どんな「営業トーク」で話しているのか？

「ツールとトーク」の標準化を行っていくのです。

そして標準化された「ツールとトーク」を使って、

営業マン同士でトレーニング（ロールプレイング）を

行っていくのです。

これによって、

個々人に蓄積しがちな「営業ノウハウ」が共有され、

組織全体の「営業力強化」が実現されていきます。

是非、皆さんの職場でも、

営業活動のステップを分割して、

ステップアップ確率のバラツキから、

営業部門全体の生産性向上を実現してください！

●本日のまとめ

営業ステップアップ確率のバラツキを元に、

ステップアップ確率の高い人の商談内容を共有化しましょう！

●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/>

