
【第25号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.02.14

●ご担当者の移動は大チャンス！？●

「「「「「

「「「「「 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 2,044 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、返信下さいませ。

今日は全国的に雪ですね！

チョコレート食べて、暖かくして、今日も張り切っていきましょう！

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>

●ご担当者の移動は大チャンス！？●

法人向けの営業活動をしていると、

顧客ご担当者の移動というのがありますね。

昇進されて立場が変わるとか、

転勤で別の部署に異動されるとか。

一般にご担当者が移動をされてしまうと、

せっかく今まで築いてきた関係がゼロになってしまうと

嘆いている営業マンの方も多いですが、

こればかりはこちらの都合は聞き入れてもらえませんので、

むしろ前向きに捉えてみたらいかがでしょうか？

「今まで有難うございました。ところで、弊社に対して

ぶっちゃけ、どんなご評価でしたか？」

とか、

「次のご担当者には、どのように接したら良いでしょうか？」

とか。

今までのご担当者は、移動ということもあって、

割とざっくばらんにお話をしてくれたりします。

ご担当頂いていた時は、

会社としての情報をあまり漏らしてはいけないという

使命感などから、なかなか接触しづらかった方でも、

結構、色々とお話をしてくれるのが、

この移動のタイミングです。

今までなかなか食い込めていなかった企業に対しては、

移動の時に絶好のチャンスとしてとらえて、

どんどん情報収集しちゃいましょう！

●本日のまとめ

顧客ご担当者の移動の時期は情報収集のチャンスです。

自社の評価の確認をしたり、新任ご担当者の情報を収集して、

圧倒的な成果が出せる、プロ営業マンになりましょう！

●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/>

