
【第28号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.03.05

● 「わずかな差」の積み重ねが「大きな差」 ●

「 「 「 「 「 「

「 「 「 「 「 「 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 2,040 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。

今日は暖かい日ですね。

もうすぐ春です。

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>

● 「わずかな差」の積み重ねが「大きな差」 ●

圧倒的な成果を出すプロフェッショナル営業マンと

普通の営業マンを比べてみると、
その業績も大きな違いがありますし、
その行動にも大きな違いがあります。

保険や車の営業など、
成果が10倍の差ということもザラですし、
プロ営業マンと普通の営業マンでは
お付き合いしている人脈の差も大きいですね。

また、お客様をご紹介頂く件数にも圧倒的に差があったり、
それこそ案件の成約率はかなりの違いになります。

では、

プロ営業マンは、最初から圧倒的な実力を持っていたか？

というと、必ずしもそうではありません。

むしろ日々の努力によって、

プロ営業マンに成長していったというのが現実です。

では、

プロ営業マンはどのような努力をしていったのでしょうか？

それは、

ものすごく大変なことを

屈強な精神力で乗り越えてきたのでしょうか???

そうではありません。

プロ営業マンは、

日々の小さな気づきや

お客様からのご意見、

上司先輩からのアドバイスなど、

「自分の成長にとって大事なこと」を

毎日取り組んで、

習慣化していったのです。

つまり、

プロ営業マンと普通の営業マンの違いは、

「わずかの差」の積み重ねにあります。

「わずかの差」の積み重ねが

いつの間にか「大きな差」になっていったのです。

飛び込み営業をしているのなら、

自分の目標件数をクリアしたら、

もう一軒飛び込んでみるとか、

TEL アポ取りをしているなら、

もう一軒電話をかけてみるとか、、、

ご契約を頂いた際には、

必ずご紹介を頂けるよう依頼をしてみるとか、

毎日、朝5分間自分のスケジュールを点検してみるとか。

一つひとつは大きなものではありません。

しかし、この「わずかの差」の積み重ねが大事なのです。

皆さんも是非、

日々の気づきやアドバイスを毎日の行動に取り入れていって、

いつの間にか「圧倒的な成果を出せる」

プロフェッショナル営業マンになっちゃいましょう！！！！

