



皆さんもそろそろ落ち着いてきたころではないでしょうか？

ほっと一息をつくのは良いのですが、

「3月にあらゆる案件を成約させてしまったので、

今月の数字が厳しい〜！」

という営業マンの方もいらっしゃるかもしれませんね。

毎月毎月、

当年度の数字に追われてしまって、

何とかギリギリで達成するものの、

また翌月になればゼロからスタートになり、

必死に案件を作り、

ステップアップさせていって、、、

これではとてもつらいですね。

コンスタントに成果を出している

プロフェッショナル営業マンは、

意図的に

「来月以降の数字につながるための動きをする時間」

を確保しています。

例えば週に5日間働いているとすると、

そのうち1日は、

今月の数字に関係のない、

将来の数字に影響するような仕事に時間をとるようにしています。

過去のお客様にフォローのお手紙を出すとか、

現在のお客様にご紹介の依頼をするとか、

自社と提携できそうな先を発掘してアプローチをしてみるとか、、、

その結果、

毎月毎月、月初から見込み案件があり

コンスタントに成果を出すことができるのです。

今日は金曜日ですね。

皆さんは、

今週一週間の時間の中で、

来月以降の数字に関係するような仕事に

どれだけ時間を割いていましたか？

是非、

来週以降は、意図的に時間を確保して、

将来の数字につながる動きをしてみましよう！

---

●本日のまとめ

---

当月の案件に 100%の時間を使うのではなく、

来月以降の数字につながる案件にも時間を割いて、

大きな成果が出せる、プロフェッショナル営業マンになりましよう！

---

●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/>

