

最初は、

上司や先輩に教わった内容そのままを徹底的に身に付けていくことで

ある一定の成果を獲得しますが、

更に大きな成果を目指していくときには、

自分自身のステップアップの確率を改善するために

営業ツールを修正したり

営業トークを改善することが大事です。

ステップアップの確率というのは、

「初回面談→提案面談」確率とか

「提案面談→契約」確率など

営業活動をステップに分解してみて、

自分はどれくらいの確率で

次のステップに進めているかという数字です。

例えば、

飛び込み面談を 10 件すると、

1 件提案面談につながるのであれば、

「初回面談→提案面談」確率=10%になります。

この数字を踏まえたうえで、

更なる成果を目指すために

どうすれば、

「初回面談→提案面談」確率を 20%に引き上げることができるか？

というように考えて、

営業ツールや営業トークを改善していく訳です。

ここで大事になってくるのが、

改善前の確率と改善後の確率を必ず比較することです。

データを取らずに営業ツールを改善していくと

その改善が上手くいったのか上手くいかなかったのか

判断できなくなってしまうので、

必ずデータを取りましょう！

それから、

もし営業ツールを改善した結果、

確率が下がっていた場合は、

更なる改善を進めるのではなく、

「基本に戻る」

ことが大事になってきます。

改善してうまくいかなかったものを更に改善していくと

結果的にドツボにはまってしまうことが多々あります。

もし上手くいかなかった場合は、

速やかに元に戻しましょう！

みなさんも更なる成果を目指して、

日々営業ツールや営業トークを改善して、

プロフェッショナル営業マンになりましょう！

●本日のまとめ

自分の営業活動のデータを取って

日々営業ツールや営業トークの改善をして、

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/>

