

---

【第49号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.06.25

●何をどのように検討してもらいたいかを明確にする●

「「「「「

「「「「「 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 2,087 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。

-----  
昨日、東京ではヒョウが降りました。

今日も晴れたり曇ったりですが、

いつでも気分は晴れやかに行きましょう！

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>

---

●何をどのように検討してもらいたいかを明確にする●

---

法人営業でも、個人向け営業でも

ご提案をしたタイミングで、

先方にご検討を頂くという場面があると思います。

「それでは、来週の月曜日にご連絡をしますので、

是非よろしくお願ひします！」

というような場面です。

このご検討を頂く場面で、

きちんと成果を出せる営業マンは、

検討内容をお客様まかせにせずに

何をどのようにいつまでにご検討頂くかを明確にしています。

「この商品は〇〇という面で、

御社にとってメリットがあると思います。

一方で、先ほど言われていた〇〇という面につきまして、

御社にとって問題ないかどうか、

上長の方にご検討頂けませんでしょうか？

問題なければ来週月曜日にご連絡をしますので、

その上でご契約書をお持ちします。」

というように、何をどのようにご検討頂くか、

また結果を踏まえて次のアクションは何か、

お客様の購買行動をうまく誘導していきます。

またお客様にとっても

具体的に何をすればよいのか明確になりますので、

結果的に満足度も高くなります。

みなさんも、お客様任せの「ご検討」にせず、

お客様を誘導し、いつでも成果の出せる

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

---

お客様に、何をどのようにご検討して頂くのかを明確にして、

こちらの営業ステップに気持ちよく乗っていただき、

いつでも成果を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/>

