
【第51号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.07.02

●メリットは大きめの単位で●

「「「「「

「「「「「 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 2,092 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。

7月に入り、いよいよ夏ですね。

水分補給を忘れずに、大いに頑張りましょう！

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>

●メリットは大きめの単位で●

営業活動をしていく中で、

お客様がうけるメリットについては、

小さな単位で説明をするよりも、

大きめの単位で説明をした方がインパクトがあります。

例えば、

「月々5,000円もお得です」よりは、

「年間で60,000円もお得になります」、

もう少しいえば、

「これだと10年で、60万円ですね！」

と説明をした方が、

お客様が受けるメリットについて

大きなインパクトをもってお伝えすることができますし、

お客様にとっても、

ワクワク感を持ってもらえると思います。

数字に嘘があつてはいけませんが、

せつかく大きなメリットがあつても

小さな単位で説明をしてしまうと

お客様にも伝わりにくいですし、

結果的に契約に繋がらないこともあります。

自分自身の営業トークを再度見直してみて、

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

メリットは大きめの単位の方がインパクトがあります。

自分自身の営業トークを見直してみて、

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/>

