
【第53号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.07.15

●プロフェッショナル営業マンの時間の使い方●

「「「「「

「「「「「 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 2,086 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。

夏に向けて、毎日暑くなってきました。

水分補給を忘れずに、張り切っていきましょう！

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>

●プロフェッショナル営業マンの時間の使い方●

営業活動をしていく中で、

いつでも成果を出せるプロフェッショナル営業マンと

成果を出したり、出せなかったりする普通の営業マンの違いの一つに

「時間の使い方」というのがあります。

ここでいう時間の使い方とは、

時間の長さではなく、

一日の仕事時間の中身の違いのことです。

まじめな普通の営業マンというのは

朝から晩までバタバタと

「成果に直結していない仕事」で忙しくしています。

成果に直結していない仕事というのは、

報告書を作るとか、

会議に参加をするとか、

トラブル対応をするとか。

組織にとっては必要な仕事であっても、

自分自身の成果に直接結びつかない仕事のことを指します。

一方で、

楽々と成果を出しているプロフェッショナル営業マンは、

「成果に直結する仕事」で忙しくしています。

商談をするとか、

アポ取りをするとか。

その仕事の量を増やせば、

比例して成果が増えるという仕事で忙しくしています。

考えれば当たり前なのですが、

毎日の仕事に忙殺されてしまうと、

忙しいだけで、

成果がでないということになってしまいます。

毎日の仕事の時間の中で

いったいどれくらいの時間を

成果に直結する仕事につかえているか？

振り返ってみるのも大事です。

その上で、

楽々と成果を出しているプロフェッショナル営業マンは、

「時間の使い方」という点から

どのような工夫をしているかという点、

- 毎朝 10 分、
- 今日やる仕事の一覧を眺めて、
- 一つ一つの仕事が成果につながる仕事かどうかチェックし、
- 成果につながらない仕事は極力時間を減らし、
- 成果に直結する仕事の時間を増やす

ということを一日の始まりにチェックしています。

これだけで、ずいぶんと時間の使い方が変わってきます。

毎日忙しく仕事をしている人こそ、

是非、試してみてください、

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

毎朝 10 分間、一日の仕事をチェックして、

成果に直結する仕事で忙しくして、

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■