
【第55号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.07.18

●チームの作り方●

「「「「「

「「「「「 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。

小中学生は、もう夏休みですね。

我々も毎日ワクワク、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>

●チームの作り方●

部下や後輩、外部の方々と一緒に

営業を進めていくことがあります、

いつも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、

「強みを MIX する」ことを意識してチーム作りをしています。

企画をするのは、企画が得意な人。

資料を作るのは、資料作りが得意な人。

プレゼンをするのは、プレゼンが得意な人。

などなど。

文章に書いて書いてしまえば、

ごくごく当たり前のことのように感じるのですが、

実際の仕事の場面では、

「強みを MIX」するのではなく、

「弱点を強化する」ようなチーム作りが見られます。

「〇〇君はプレゼンが苦手だから、あえて君をプレゼン担当にする。」

「この仕事を通じて成長してほしい。」

という感じで、

部下や後輩の成長を願って、

仕事を割り振る場面があります。

実際にプレゼンがうまく行って、

物すごい達成感を感じて、

本当に成長をしてくれれば良いのですが、

往々にして、

今一つのプレゼンで終わってしまい、

部下も自信を無くし、

チームとしても成果が無かった、、、

なんてことになってしまいます。

プロスポーツの世界では、

弱点を強化するようなチーム作りはあり得ないですね。

「君は足が遅いのだから、あえてこのポジションをやらせよう。」

「この試合を通じて成長してほしい。」

なんてやってたら、

試合に勝てないですね。

弱点は、

個人個人が必死になって強化するか、

もしくは、

弱点が気にならなくなるくらい強みを際立たせるのか、

いずれにしてもプロスポーツの世界では、

成果を出すためのチーム作りが当たり前です。

ビジネスの場面でも同じです。

いつも成果を出しているプロフェッショナル営業マンは、

常に

「強みを MIX する」チーム作りをしているからこそ、

いつも成果が出るのです。

では、

この「強みを MIX する」チーム作りのために

プロフェッショナル人材にとって必要なことは何かというと、

「部下や後輩の強みを知る」ということです。

一人一人の強みを知らなければ、

「強みを MIX する」ことはできません。

日頃から、

周りの人達の強みを把握して、

得意な人に得意なことをやってもらうことによって、

楽々と成果を出すような

プロフェッショナル営業マンになれると思います。

是非、

- 一人一人の強みを知る
- 強みを MIX してチームを作る

ということを習慣化してみて

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

一人一人の強みを知り、強みを MIX してチームを作り

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！

●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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■