

日々成長していくためには、

営業活動を「科学する」ことがとても大事になってきます。

「科学する」とは、

- 1) 観察をする
- 2) 仮説を立てる
- 3) 実行する
- 4) 法則化する

という4つのステップを回すことをさします。

例えば、

先々週と先週の自分自身の営業活動を振り返ってみて、

「飛び込み⇒会話」の確率はどれくらい変化をしたのか観察をし、

この確率を上げるために「〇〇」というツールを使ってみようと仮説をたて、

今週の営業活動で実際にツールを使って営業活動を実行して、

うまく確率が上がったら、

この「〇〇」というツールを使うことを法則化していく、

というように科学のサイクルを回していくことによって、

先週よりも今週、

先月よりも今月という形で、

自らの営業能力を高めていくことができます。

そのためには、

日頃から自分自身の営業活動を客観的に計測しておくことが大事です。

私自身も新卒1年生の時は、

アポ取り電話をするときに、

曜日別・時間帯別のアポ獲得確率を算出して、

アポの取りやすい時間帯に電話をすることによって生産性を高めたり、

「初回面談⇒提案面談」確率を高めるために

営業ツールに「お客様の声」のようなページをいれてみたり、

毎週工夫改善をしていきました。

是非、皆さんにも取り組んで頂きたいと思います。

また営業活動を科学する上で、

もう一つ大事な点があります。

それは、

工夫しようと思って取り入れた新しい「トークやツール」を使ったところ、
万が一、ステップアップ確率が下がってしまった場合は、
更に「トークやツール」を改善するのではなく、
「元に戻す」ことがとても大事になってきます。

上手くいかなかったから更に改善をするという活動は、
往々にして泥沼にはまってしまい、
以前よりもドンドンと確率が下がってしまいがちですので、
きっぱり気持ちを切り替えて、
改めて改善活動に取り組むと良いと思います。

「上手くいかなかったらもとに戻す」ということを忘れずに、
日々自分の営業活動を科学して、
大きな成果の出せる
プロフェッショナル営業マンになりましょう！

10月9日（木）に営業力強化プログラムノウハウ公開セミナーを開催します。
ご都合のあう方は、是非ご参加ください！

