

なかなか営業案件の見極めができず、
決まらない案件に時間がとられてしまって、
成果が上がらないことが多いです。

一方で、

成果の出せるベテラン営業マンは、
営業活動の早い段階で、
この見込み顧客は成約に結び付くのか
単なる冷やかしの情報収集ではないのか
きちんと見極めています。

「では次回お見積りを持参しますので、
上司の方にもご同席をお願いします。」

「今回の〇〇については、
何月までに購入のご予定でしょうか？」

など、

その反応によって見込み顧客の本気度を量っていきます。

その上で、

本気度の高い見込み顧客に対して時間を使っていき、

あまり反応がよく無い見込み顧客に対しては、

使う時間を減らしていきます。

プロフェッショナル営業マンでも

新人の営業マンでも

1日は24時間です。

限りある時間を最大限効果的に使うためにも

見込み顧客の「見極めトーク」を持っておきましょう！

●本日のまとめ

すべての見込み顧客に対し、同じ時間を使うのは得策ではありません。

見極めトークを駆使して、見込み顧客の本気度を量り、

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！

●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/>

