

---

【第71号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.10.30

●まわりと比較し過ぎない●

「「「「「

「「「「「 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 2,119 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、ご返信下さいませ。

-----  
こここのところ良いお天気が続いていますね。夕焼けがとてもきれいです。

大きく深呼吸をして、今日も元気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>

---

●まわりと比較し過ぎない●

---

新卒で会社に入ったり、

中途入社で営業の仕事を始めたり、  
日々営業活動をしていく上で、  
社内に気になる存在というのがいるものです。

「今月の自分はこれくらいしか契約が取れなかったが、

同期入社のア君は、こんなに契約を取ってきた」

というように、

気になる存在と自分の成績を比較して、

落ち込んでみたり、

時には羨んだりしたりすることもあるかもしれません。

しかしながら、

この「誰かとの比較」が行き過ぎると、

本来あるべき「健全な成長」につながるどころか、

大きな悪循環にはまってしまいます。

A君には絶対に負けたくないからということで、

本来であれば来月にご契約を頂くのがスムーズな案件に対して、

無理にお願い営業をしてご契約を頂いても、

今回は決まったとしても、

今後のリピートに繋がらないでしょうし、

更に比較の度が過ぎると絶対に負けたくないということで、

見込み顧客がまだ正式に発注をしていない案件でも、

社内の報告では「成約」にしてしまったりと、

どんどんとマイナスのスパイラルに入ってしまいます。

こうなってしまうとは、

大きな成果が出せる「プロフェッショナル営業マン」になるのは

難しくなってしまいます。

そうではなくて、

あくまでも A 君は A 君であり、

大事なのは自分自身の成長だと再認識しましょう。

自分自身の営業活動を日々改善していけば、

もしかすると

来年には A 君の何倍もの契約が取れるようになるかもしれません。

社内のだれかと比べるのではなく、

先月の自分の活動データ、

昨年の自分の活動データと比べて、

少しでも受注確率をアップできるように、

日々、

営業トークと営業ツールを改善していくことが大事です。

気になる存在と自分を比較し過ぎることなく、

みなさんも健全に成長をしていって

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！

---

#### ●本日のまとめ

---

社内に「気になる存在」という人がいると思いますが、

自分との比較をし過ぎると、マイナスのスパイラルに陥って、

プロフェッショナル営業マンになることはできません。

他人と比べることなく、過去の自分と比べて成長をしていきましょう！

---

#### ●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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■