
【第79号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.12.25

●年頭にスタートダッシュをする●

「「「「「

「「「「「 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 2,121 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。

昨日はクリスマスイブでしたね。

渋谷の街が華やかでした。

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>

●年頭にスタートダッシュをする●

そろそろ年末のご挨拶も終わり、

明日は仕事納めという会社もありそうですね。

一年間お世話になった方々へご挨拶をして、

年内にやるべきことをしっかりとやって、

ヌケモレ無いように確認をして、

デスクの整理整頓をして、

しっかりと冬休みを取る。

営業マンにかかわらず、

ビジネスマンにとっては、とても大事なことですよね。

ただ圧倒的な成果を出し続けるプロフェッショナル営業マンは、

年末だからこそやっていることがあります。。

それは、

年始第1週目のスケジューリングです。

一般的な営業マンであれば、

仕事始めの日にPCを開けてメールの確認をして、

会議などの予定をチェックして、

昨年途中まで進めていた案件の計画を立てて、、、

という感じで、

少しお正月気分が残ったまま、

新年第1週目の動きがスロースタートになってしまいがちです。

一方でプロフェッショナル営業マンは、

年末のまだ気分がビジネスモードの内に

しっかりとスケジュールを立てることによって、

1月第1週目から、生産性高い活動を行っていきます。

月曜日にはどんな資料を作成して、

どこへアポ取りをして、、、

火曜日にはどんな商談をして、、、

というように年末の内にスケジューリングをして

スタートダッシュをしていきます。

是非みなさんも、

明日の納会の前までに、

年明け第1週目のスケジュールを明確にして、

年始にスタートダッシュをして、

大きな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！

●本日のまとめ

年末の、まだビジネスモードの内にスケジュールを立てることが大事です。

年明けにお正月気分が残ったまま第1週目を過ごすのか、

年始初日から生産性高い活動をしていくのか。

年内最後の仕事として、年明け第1週目のスケジュールを立てましょう！

●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/>

