
【第88号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2015.03.17

●行動した結果は100%受け入れる●

「「「「「

「「「「「 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 2,110 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。

今日は全国的にとっても暖かい陽気ですね。

元気ハツラツ、張り切って営業しましょう！

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>

●行動した結果は100%受け入れる●

営業活動をしていく中では、

スムーズに案件が進んで契約を頂くこともありますが、

一方で

自分でも予想できないクレームを受けて

トラブルになることもあります。

こちらが伝えた内容を曲解して、

「この前は〇〇と言ったじゃないか！」

とか

「そんな話は聞いていない。上を出せ！」

とか、

明らかに先方が間違っているような場面に出くわすことがあります。

そんな時、

「このお客さんは変わっていてこちらが困る」

と相手の責任として受け止めて行動をしていくと、

上司に対しての報告も

- ・私は悪くない
- ・お客さんが変わっている

と言いつがましい態度になってしまい、

もしかすると上司からの信頼を失ってしまうかもしれません。

そうではなく、

あくまでも自分自身のコミュニケーションによって

このような事態が起こっていると

100%受け入れるた態度で行動をするならば、

- ・私の伝え方がわるかった様子
- ・力を貸してくれませんか？

という報告になり、

上司からも更に信頼されるのではないのでしょうか？

「うまくいく」も「うまくいかない」も

100%自分の責任と受け入れて活動をしていくことが、

大きな成長へとつながっていくと思います。

是非みなさんも、

行動した結果については100%受け入れて

大きく成長をしていき、

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

行動した結果は100%受け入れることが大事です。

契約に結び付いたのも自分のおかげですが、

クレームになったのも自分の責任です。

常に結果を100%受け入れて行動することによって、

飛躍的に成長をして、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/>

