
【第90号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2015.04.02

●大きな目標を掲げる●

「「「「「

「「「「「 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。

東京では桜が満開ですね。

気持ちの良い季節です、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>

●大きな目標を掲げる●

会社によっては決算期が違うかもしれませんが、

3月決算、4月から新年度という会社も多いと思います。

新年度といえば、新しい予算ですね。

もうとっくに予算は策定されていると思いますが、

会社によって、人によって、

確実な予算を立てる方もいらっしゃるれば、

大きな夢を乗せた予算を立てる方もいらっしゃいます。

どちらも間違いではありませんが、

私のご支援先の方々には、

是非大きな目標を掲げて、

その達成に向けた活動のプロセスを楽しんで

大いに成長をしてほしいと考えています。

大きな目標を達成した自分を思い浮かべて、

ワクワクしながら毎日仕事に取り組んで、

日々営業ステップの改善をしたり、

営業ツールや営業トークを工夫したり、

そんな前向きな成長を実感できる

営業マンになってほしいと思っています。

皆様方も、社内にオープンにするかどうかは別として、

個人的な内密な目標でも構いませんので、

是非、大きな目標を掲げて、

日々成長をし続けて、

大きな成果を獲得する

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

確実にクリアーできる目標も大事ですが、

自分の成長を考えると、大きな目標を掲げることも大事です。

是非、個人的な目標で構いませんので、大きな目標を掲げて、

大きな成果を獲得す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/>

