
【第91号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2015.04.15

●苦手分野は得意な人に教わる●

「「「「「

「「「「「 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 2,115 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。

いよいよ春本番、日増しに暖かくなってきましたね。

元気に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>

●苦手分野は得意な人に教わる●

日々営業活動を進めていく中で、

得意なステップ・苦手なステップというのが明確になってきます。

同じ部署のメンバーと比較してみると

自分は初回訪問は得意だけれど、

提案のステップが苦手とか

顧客ヒアリングはうまくいくけど、

起案後のフォローが上手くいかないなど、

人によって得手不得手というものが鮮明になってきます。

そこで、

自分の営業活動を改善していこうとする場合は、

得意なステップは、

是非、自分自身で創意工夫をして欲しいのですが、

苦手なステップについては、

得意な人から教えてもらうとか

得意な人が使っている営業ツールをもらうなどすると良いです。

苦手なものをいくら考えても苦手なわけですので、

やはり、できる人の知恵をもらうということが大切だと思います。

是非、みなさんも、

自分自身の更なる営業力強化に向けて、

得意な人の営業方法を共有してもらいましょう！

●本日のまとめ

得意分野は自分で伸ばせば良いですが、

苦手分野は、その分野を得意としている人に教わると良いです。

是非、日常的に営業活動を改善して、

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/>

