Management Viewpoint

『　営業カバンの総点検　』

商談において重要である“提案力”に差が出るとすれば、それは準備の差、想いの差ではないだろうか。決して話し上手かどうかではないはずである。

ある二人の営業パーソンのカバンの中身を見せてもらった。Aさんは大きなカバンに一杯の書類を入れており、Bさんはそれほど書類は多くない。Aさんのカバンには、提案に使う資料やパンフレットがぎっしり入っている。Aさん曰く「いつでも何でも提案できるように、あらゆる資料やパンフレットを持ち歩いています」とのこと。確かにさまざまなパンフレット類が入っていた。しかしよく見てみると、期限の過ぎたパンフレットやくしゃくしゃになった資料がいくつか入っている。

一方Bさんは、カバンに入っている書類はそれほど多くはない。Bさん曰く「今日の営業活動で必要な資料を入れています」とのこと。確かに、その日訪問する社数分に分けられたパンフレットや資料が入っており、その他に重点パンフレットが予備で数枚入っていた。
この違いは何であろうか。Aさんの「いつでも何でも提案できるように」という気持ちは素晴しい。しかし、あまり深く考えず「とりあえず持っておいたらいつか使うだろう」ということでは、準備に想いが入っていない証拠である。なので、それらは結局使われない上に的を絞った提案ができない。

Bさんのように1社1社仮説を立て、準備することで提案に想いが入り、的を絞った提案ができるのである。提案力の強さは、この辺りからも差が出る。
今一度、あなたのカバンの中身を確認していただきたい。そこには想いのこもった資料が入っているだろうか。どこにでも、誰にでも使えるような汎用性のある提案物だけでは、十分な準備とはいえない。この顧客のために自分で工夫した提案物、いわゆる“あなたのためのこの1枚”が大切なのである。。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「FCCマネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。
詳しくはこちら☞　http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html
◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて㈱タナベ経営および原著作者にあります。
発行・編集　株式会社タナベ経営

現場から得た“経営戦略の手法”を“生の声”でご提供！

FCC REVIEW

100年先も一番に選ばれる会社を志す経営者へ送るエグゼクティブ総合戦略誌。
優秀企業のビジネスモデルや、成長産業の特集など幅広く価値あるコンテンツをご提供いたします。

年会費：　24,000 円(消費税別)

配信日：毎月1冊　年間12冊配送　／　A4判　84ページ

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。

お申込欄　FAX：06－7177－4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所	〒		
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営
マネジメントパートナーズ本部

TEL　：06－7177－4006
FAX　：06－7177－4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取扱いについて」
タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/)をご覧下さい。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。