

目的: 営業マンが 効率的に成果を出すヒツツが知りたい!

@sanada3730



やっぱり変だよ 日本の営業 宋文洲 著

P224 バード・ニュースを 集める仕組み

多くの企業は 「何が 企業にとって悪いニュースか」を 定義していない。 最も重要なのは、よいニュースも悪いニュースも 自然な形で会社にフィードバックできること

P169 営業の最大化とは

しかるべきスタッフが しかるべきプロセスを担当する アホ取り→方向前準備 を営業マンにやらせたい

P127 CRM・SFAという仕組み

Customer Relationship Management 顧客との関係を運用する仕組み Sales Force Automation 営業の効率化を図る

P6 ビジネスの醍醐味

徹底的にお客様の問題を解決する チームを磨くこと お客様のニーズは... 具体的な問題を詳細に研究し、それに 合った提案と解決策を考えてくれること

P84 顧客は神様ではない

売り側 顧客を神様と思うなら「112制度を廃止すべき」 買い側 聞きたいことをきちんと教えてくれる。あとは 分からないで欲しい というのが本音

P117 現状とプロセスの数値化

数値で表現すれば、議論する必要がなくなる 行動の優先順位がはっきりすると、無駄な議論と時間がかからなくなる。即時に問題解決のための行動に移れる