

目的: 直接会わずに成果を出すテクニックを知りたい!

@sanada3730



テレワークでも売れる新しい営業様式
直接会わずに成果を出すテクニックとマネジメントとは
これまでの営業スタイルには、もう戻らない
藤本篤志 著

組み合わせ自由の同席商談による営業概念の大刷新 P201

同席商談の自在性
★ 移動がない! ★

P81 集客イベントを活用する

- ※ ウェブセミナー
- 3つの特徴
 - ★ 会場経費を安抑えることができる
 - ★ 参加者が会場に移動する必要がない
 - ★ 集客がしやすい

テレワークでも売れる新しい営業様式 藤本篤志 著

P136 1対1 報連相の効果

- ・ 関係が良好になりやすい
- ・ 満足度高まる
- ・ 部下の報告能力が向上
- ・ " 記憶能力が向上
- ・ " 商談現場能力向上
- ・ 上司のアドバイス能力が向上
- ・ 上司の部下の評価能力が向上

P91 1日の始りのスイッチをオンにする方法を決める

- いまから仕事モードに入る5つの合図
- ① 毎日、決めた時間に、服装・身だしなみ
 - ② 始業時間に目覚まし時計をならす
 - ③ オフス部屋を決めて、ドアを肉める
 - ④ 始業時間にあわせてミーティングを入れる
 - ⑤ オンラインでチーム朝礼を行う

P130 テレワークで必要になるスキル

- ・ 部下との1対1 報連相 30分
- ・ 同席商談と1対1 報連相の合計 1日平均 300分超
- ・ 朝礼、週1 MTG 必ず定時で
- ・ 新聞ニュースキャッチ 週1
- ・ 「商談件数」の管理から 時間管理へシフト
- ・ 働き方バランス分析 ツール
- ・ PUSH型 名刺管理の徹底
- ・ Breakfast会キ、Lunch会キ、Dinner会キの効果的な実施

P112 能力向上と目標達成につながるコツ

1日30分の報連相
→ 営業能力向上にとってとて大切な時間

P101 1日300分の商談時間を確保する

素晴らしい営業時間、絶対法則
それは 240分/日 を超えること
そして移動時間が 144分以内
↑ これらが減らせる