

営業活性化 10訓

1. 売上は伸ばすものではなく、伸びるものである
売れる売れないはお客様が決めるものだからである。従ってお客様との心の交流を深めることを考えなくてはならない。
2. 売上利益は金額ではなく、利益率を重視すること
「売ってよし、買ってよし」は、お互いの利益の調和により、成り立たせるものだからである。
3. 魂のこもったビフォーアフター、アフターサービスを徹底すること
販売は、過去、現在そして未来へと続くものであり、決してその場限りのものではないからである。
4. オンリーワン 商品を持たなければならない
オンリーワンは経営理念を追求する結果として生まれるものであり、価格競争を避けるものだからである。
5. 営業とは、自ずと売れる仕組みを作ることである
ヒト(組織)、モノ(商品、サービス)、カネ(財務)の調和により成り立つものだからである。
6. 形と心を同時に考えなければならない
物事は全て見えるもの(形)と見えないもの(心)の2面が調和を取って成り立つものだからである。
7. 深耕開拓と感動開拓を重視すること
営業はお客様との心の触れ合いにより、自ずと広がるものだからである。
8. 情報を大切にすること
お客様からの「情けに報いる心」により自ずと伝わるからである。
9. アクセルとブレーキの調和を忘れないこと
営業は、売れる時は自然に売れていくために、常にひずみが発生するものだからである。
10. 多柱化を考えなければならない
一つの屋根を多くの柱で支えることにより、強くなるからである。

