

勇気は機関車

第46号平成22年4月30日

作成者 池部 徹

... つながり...

皆さんは、どんな営業マンに紹介したいと思いますか？...
逆にどんな営業マンには紹介したくないと思いますか？...

この答え...腑に落ちた！というより
心に突き刺さりました！
私の最近のスランプの
原因だったからです。



それは、『報告』の二文字です。 忙しさを言い訳にして...

『大事な人を紹介したのに、契約になったかどうか報告がない！ましてや、行ったかどうか連絡がない！』
皆さんはこんな営業マンに紹介を続けますか？

逆に不器用だけど小まめで丁寧、^{ちび}逐次報告を欠かさない！

『そんな事までわざわざ報告してこなくてよかったのに』
と言われる位の営業マンが本物かもしれない。

お客様は、そんな人柄を信頼し紹介し続けるものだと思います。

しかし、こんな当たり前の“報告”を軽視しがちです。そして、
大切なお客様を失って気付くんです。

礼節・感謝の気持ち^ちが報告につながるんですね。