

Publicity Report

新聞・インターネット・情報誌などで
紹介されたミックの記事のご紹介



[ミック]グループ 株式会社三春情報センター

Reform Sales MAGAZINE 2017年8月号掲載（発行：リフォーム産業新聞社）

リフォーム営業マンを応援するビジネス誌

Reform Sales MAGAZINE

2017 8

そうだ！相談会を開こう

— イベント開催の準備と工夫を学ぶ —

挑戦者必見！
リフォーム力試しクイズ
80点以上を獲得した方は
翌月の誌面にお名前を掲載!

モノ知識を覚えて！商品の依り手
レンジフードを極める
あるあるお悩み相談室
売上げノルマの
前向きな捉え方
ひとさじリッチリフォーム
造作家具のアイデア集

PLANNING OF VALUE
ワンランクUPの
カーテン提案術
繕わずに決める！確実に伝える！
プレゼン資料の極意

株式会社リフォーム産業新聞社

新人・若手営業マンのための
リフォームあるあるお悩み相談室

今号のお悩み
数字にプレッシャー！モチベーションアップの方法を載せて…

自分以上に物知り！商品に詳しい顧客にどう対応すれば…

新人・若手営業マンにありがちな悩みや疑問に
対して、先輩営業マンやアドバイザーが自身の経験
を元にアドバイスし顧客の悩みを解決するための記事
を特集しています。

今号登場頂いた100人様の方々はこちら！

自分以上に物知り！商品に詳しい顧客にどう対応すれば…

自分以上の知識を持った顧客にどう対応すればいいか悩む営業マンは少なくありません。今回は、先輩営業マンが自身の経験から、商品に詳しい顧客への対応方法をご紹介します。

まずは、顧客の知識レベルを確認しましょう。商品の歴史やメーカーのこだわり、最新のトレンドなど、顧客が知っているかどうかを確認してください。そして、自分の知識を上手に伝え、顧客の疑問を解消してあげましょう。

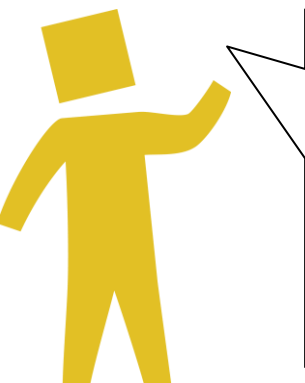
SNSや写真共有サイトで、興味を惹かれたものは調べるようにしています。 情報化社会なので、お客様より全てにおいて知識が勝っているという自負はおこがましいとすら考えるようになりました。お客様の方が詳しい商材があったら素直に教えて頂きます。教えていただいた商品は、問屋・メーカーに聞いてお客様より詳しくなる。これで十分だと思います。
(三春情報センター・内田達也さん)

数字にプレッシャー！モチベーションアップの方法を載せて…

営業マンにとって数字は命です。しかし、数字にプレッシャーを感じ、モチベーションが下がってしまうのはよくありません。今回は、先輩営業マンが自身の経験から、数字にプレッシャーを感じないための方法を紹介します。

まずは、数字の意味を理解しましょう。数字は結果であり、なぜ売上が伸びたのか、なぜ売上が伸びなかったのか、その理由をしっかりと把握してください。そして、数字を達成するための具体的な方法を考え、実行しましょう。

適度なストレスはあり続けた方がいいと考えています。当社の役員は、「数字ではなくお客様の幸せを追いかけましょう」と言っています。数字は結果であり、なぜ売上が伸びたのか、なぜ売上が伸びなかったのか、誰かの役に立っているから。喜んで買っているから…というのが本質だと思います。そんなことを踏まえると「数字があがらない～」ではなく、「誰も幸せにできていない～」になって、プレッシャーの質が少し変わるのではないのでしょうか。 休日は会社外の人と会うようにしています。となりの芝は青いですが、枯れている話もよく聞きますからね。大切なのは他を羨むのではなく、自社のいい所を真剣に探すことではないかと思えます。待っていてもあなたのモチベーションアップの為に躍起になってくれる人など現れません。自身が幸せを感じる「事柄」を探して、そのための投資はどんどんすべきだと思います。
(三春情報センター・内田達也さん)



リフォーム営業マンを応援するビジネス誌、リフォームセールスマガジン8月号の「リフォーム営業お悩み相談室」でミック“Rstudio (アールスタジオ)”スタッフコメントが掲載されました。