元気配信

元気とやる気のあなたに
私共の営業が、お客様の所に伺うのは、情報の提供です。
逆に言うと、営業は一定の情報のレベルでお客様に伝える事が
必要なのです。
お願いをして、買って頂くといった売り方はダメです。
お客様に負けている。
例えば、当社を使ったお客様のお話を聞いて、自分も使いたくなる、
その様な工事や電話受けや、営業をしなければなりません。
だから、説得して使ってもらうのではなく、情報を提供して
納得して使って頂く、これが私の営業方針です。
荒金