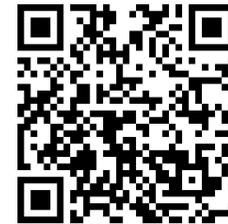


ガソリンスタンド

業績改善 チャンネル

■ YouTube

⇒<https://www.youtube.com/@スキルパスコンサルティングセミナーズ>



■ スキルパスHP

⇒<https://skillpath.jp>



SS専門コンサルティング会社
スキルパス株式会社
代表: 谷口竜司

ご相談・お問い合わせ
090-8039-5945
ryu@hs.catv.ne.jp

◆今回のテーマ <一点突破> 1/2

- マネージャーをやっている中で最も苦しいのは「実績が上がらない」ことではないか。
- 何をやっても数字が低迷したまま。
- 部下は思うように動いてくれない。
- お客様の反応は鈍い。
- どうやっていいのかわからなくなる。

そういう時にお勧めするのは「一点突破」

- 一点突破とは、1つのことに集中して実績を出し「成功体験をする」というもの
- SSは1つのことに集中すると大きな力を発揮する。
- バッテリーキャンペーンで一点突破したSSの事例

この事例はスキルパスのブログ

「SSコンサルタント日記バッテリー販売日本一！」

<https://skillpath.exblog.jp/16252872/>



◆今回のテーマ <一点突破> 2/2

- 勉強会
- 点検方法
- 不良基準・要注意基準
- 自店のバッテリーの良いところ
- ご提案トークのロールプレイング

ポイント

- バッテリーを売れ！と100回言ったところで売れるようにはならない。
- 出来ないSSの問題は「行動力が無い」こと。
- リーダーが手取足取り一緒にやってやること。
- 成功体験したSSは自分自身に自信がつく。
- 「自分たちはやれる」と思えること、それが改善の鍵で、その成功体験を平行移動して別のアイテムも成功できるようになる。