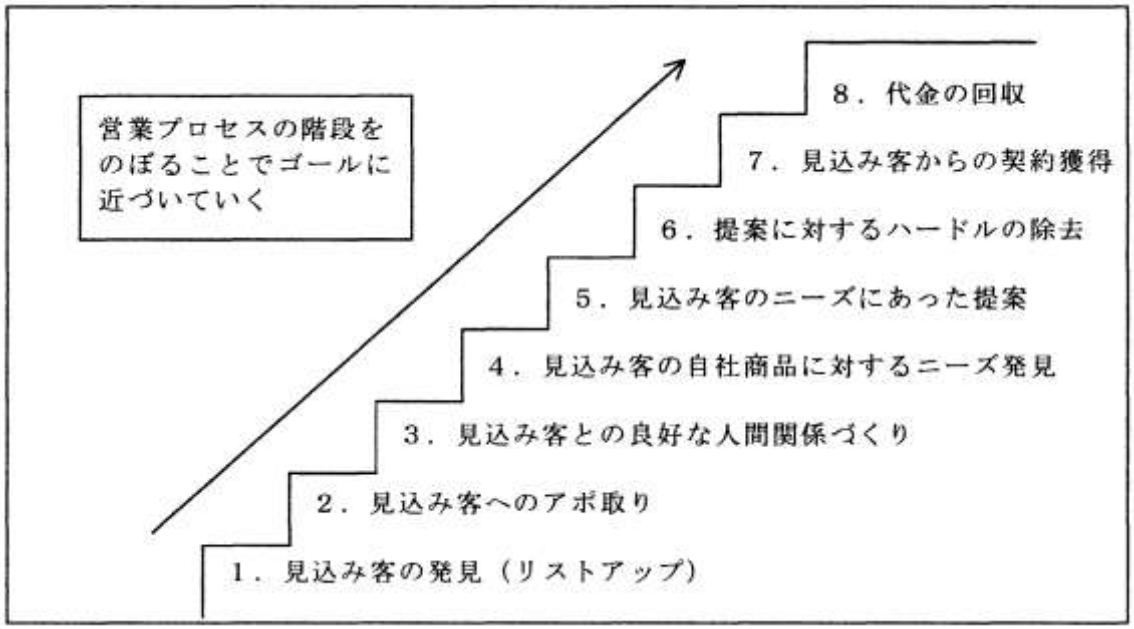
一般的な営業プロセス


営業プロセスの階段をのぼることでゴールに近づいていく
8．代金の回収
7．見込み客からの契約獲得
6．提案に対するハードルの除去
5．見込み客のニーズにあった提案
4．見込み客の自社商品に対するニーズ発見
3．見込み客との良好な人間関係づくり
2．見込み客へのアポ取り
1．見込み客の発見（リストアップ）