
【第9号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2013.11.15

●優秀な営業マンと普通の営業マン●

「「「「「

「「「「「 発行元：株式会社パワフルブレインズ

<http://powerfulbrains.co.jp/info/sales> 発行部数 2,858 部

パワフルブレインズの西山です。

いつもご愛読ありがとうございます！

■本メールマガジンが不要な方は「不要」

■弊社からのすべての情報が不要な方は「すべて不要」

とご記入の上、返信下さいませ。

すっかり冬になりましたね。

毎日寒いですが、体を温めて、元気にいきましょう！

それでは、本日のテーマです！

「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>

●優秀な営業マンと普通の営業マン●

世の中には、

優秀な営業マンとそうでない人がいますが、

いったい何が違うのでしょうか？

一般的には、

- ・情報量が違う
- ・行動力が違う
- ・人脈が違う などなど、、、

色々な答えが考えられます。

実は、いずれも全部正解なのですが、

あえて一つに集約するなら、

★**当たり前**のレベル が違う

と言えると思います。

優秀な人（すごい人）というのは、

人脈もあり、行動力もあり、

情報もたくさん持っていて、

そうでない人からすると

「すごいな～」

っていうことをたくさん実践しています。

でも優秀な人（すごい人）は、

最初から「すごい人」だったのでしょうか???

いえいえ、そんなことは無いと思います。

何かの気づき（きっかけ）があって、

試しに取り組んでみて、

いつの間にか習慣化して、

当たり前にしていったんだと思います。

つまり、

優秀な人とそうでない人の最大の違いは、、、

★習慣化力

の違いだと思います。

普通の人にも「気づき」はあります。

試しにやってみます。

でも、めんどくさくなって途中で止めてしまうんです。

継続できないんです。

習慣化されないんです。

お客様に訪問したらお礼のメールを送ろう！

って気づきがあり、

試しにお礼メールを送るのですが、

いつの間にか、忙しくなったらやめてしまう。

優秀な人（すごい人）は、、、

お客様に訪問したらお礼のメールを送ろう！

って気づきがあり、

試しにお礼メールを送り、

いつの間にか習慣化していて、

これが当たり前になっている。

だから、まわりの人から

「優秀だ」とか「すごい人」

とか言われてるんだと思います。

★習慣化力

皆さんも毎日の気づきを、
行動に移し、習慣化して、
圧倒的な成果を出しましょう！

●本日のまとめ

毎日、色々な場面で「気づき」があります。
その「気づき」を行動に移し、習慣化して、
「当たり前レベル」を高めて、
圧倒的な成果を出していきましょう！

●営業力強化プログラムの内容はこちらです

多くの企業で導入されている実践的な営業力強化プログラム。
詳細はこちらです！

⇒ <http://powerfulbrains.co.jp/info/sales>

●「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから

⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

株式会社パワフルブレインズ

代表取締役社長 西山 公人（にしやま まさと）

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷 2-7-12 佐藤ビル 3F

TEL : 03-5774-7411 FAX : 03-5774-7412

URL : <http://www.powerfulbrains.co.jp>

Twitter : <https://twitter.com/masatonishiyama>

blog : <http://ameblo.jp/nishiyama1968/>

