

---

【第11号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2013.11.22

●むずかしいことをやさしく●

「「「「「

「「「「「 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 2,591 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。

-----  
今日は「いい夫婦の日」ですね。

ご結婚されている方は、奥様・ご主人様とデートでしょうか？

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>

---

●むずかしいことをやさしく●

---

むずかしいことをやさしく、

やさしいことをふかく、

ふかいことをゆかいに、、、

確か、作家の井上ひさしさんの言葉だったと思います。

私自身、人前で研修やセミナーをやらせてもらったり、

会議とかの場面で方針を伝えたり、

営業活動でプレゼンをしたり、

色々な場面で自分の考えを伝えるときに、

この言葉を意識するようにしています

営業マンも同じですね。

特に、自分の専門領域のことについては、

ついつい、業界用語や難しい言葉を使ってしまって、

相手もわかったようなわからないような、

変な感じになってしまうことがあります。

自分の専門領域だからこそ、

如何に、

やさしく、ふかく、ゆかいに、

伝えていくのか、、、

とても大事なことだと思います。

本当の意味で優秀な営業マンは、

お客様にとって、わかりやすく、誤解の内容に

伝える言葉一つひとつを吟味して使っています。

言葉の使い方にも、細心の注意を払って、

圧倒的な成果を出しましょう！

---

#### ●本日のまとめ

---

自分の専門領域こそ、

お客様にとって、わかりやすい言葉を使い、

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■