

絶対に契約がもらえると思っていた先から断られたり、
飛び込み訪問をしても全く相手にされなかったり、
がっかりと凹むことがあると思います。

自己啓発の本やセミナーでは、
売れる営業マンは、
常に、前向きで明るく元気な気持ちで！とか、
プラス思考で！とか言われますが、
いつも前向き・プラス思考が良いとは限りません。

もちろん、マイナス思考が良いとは思いませんが、
常に全開で、元気で明るくてプラス思考で行動をしていくと
うまくいった時は、気持ちよくなり、
更にうまくいくという良い循環が始まると思いますが、
一方で、思いっきりプラス思考で行動した上で、
思った成果が得られないと、
いつも以上に大幅に凹んでしまいます。
結果的に、燃え尽きたように元気がなくなってしまいます。

キャンペーンなど、一時的に成果が必要な時は、
プラス思考全開で、モチベーションを上げることも大事ですが、
一方で、
常にコンスタントに毎月成果を上げる本物のプロの営業マンは、
モチベーションバリバリ！、というよりは、

「真ん中よりちょっとプラス」

のところに気持ち置いています。

これ、お客様の立場で見るとわかると思います。

暗い感じの営業マンでは、もちろんイヤですが、
テンションあげあげの営業マンもやっぱり信用できないものです。

真ん中よりちょっとプラスの感じの営業マンの方が

信用できるのではないのでしょうか？

以前も書きましたが、

優秀な営業マンというのは「当たり前レベル」が高いです。

気分やモチベーションで売るのではなく、

仕事の仕方を通じて、顧客の信頼を勝ち取り、

売り込むというよりは、むしろ顧客から

「売ってください」

と言われるような状況を作り出すのです。

プラス思考全開になるための努力をするのではなく、

気持ちはちょっとプラスあたりに置いて、

むしろ、日々の仕事の当たり前のレベルを上げていって、

常に成果を出し続けるプロ営業マンになりましょう！

●本日のまとめ

プロの営業マンは、気持ちで成果を出すのではなく、

仕事の仕方でも成果を出しています。

当たり前のレベルを上げて、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/>

