
【第14号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2013.12.17

●執着心●

「「「「「

「「「「「 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 2,325 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。

今年も残り2週間になりました。

日増しに寒くなってきていますが、頑張っていきましょう！。

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>

●執着心●

広い意味で、人生そのものには「執着心」は、

必ずしも良い結果をうむわけではなく、
むしろ執着心を手放した方が、視野が広がり、
大きな流れにスムーズに乗ることができるということが
多いのではないかと思います。

しかし一方で、仕事の目標や、
どうしても獲得したい短期的な目標に対しては、
執着心はとても大事だと思います。

前職で学んだことの一つに

「執着心をはかる物差し=打った手段の数」

というのがあります。

例えば営業活動において、
今月の目標に対して未達になりそうな時、
残りの期間でいったいどれだけの手を打つのか。。

飛び込み件数を増やしたり、
紹介をもらう活動を強化したり、
過去来店客へのメール DM を打ったり、、、

何としても目標達成をするんだ！という

成果に対する執着心があれば、

次々と手を打つんですね。

一方で、何となく与えられた目標だったり、

達成できなくてもいいやという程度の目標だったりすると、

いつもやっていることを「ただ一生懸命やる」だけで、

結果的に、目標を達成することできないことが多いと思います。

自分の人生の大きなウェイトを占める仕事において、

大事な自分の時間を使って活動をするんですから、

目標を達成した方が、楽しいと思います。

自分の仕事の成果を明確にして、

成果を達成するためのあらゆる手段を検討して、

限られた期間ですべてやりきって、

常に成果を出し続けるプロ営業マンになりましょう！

限られた期間の中で、どれだけ多くの手段を打つのか？

最後まで執着心を持って、量多く活動をして、

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■