
【第18号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.01.10

●行動のブレーキ●

「「「「「

「「「「「 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 2,175 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。

もうすぐ成人式ですね。

去年は各地で大雪でしたが、今年は晴れるといいですね！

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>

●行動のブレーキ●

色々な営業マンの方々に研修をさせて頂いていると、

バリバリと成果を出している人と、

残念ながら、頑張っているものの、成果を出せない人がいます。

この両者の違いをみると、やっぱり

「行動力」

の違いというのが大きいです。

次々と行動を起こして、失敗したら次の手を考えて、また行動して、

うまくいったら、繰り返し繰り返し行動して、、、

やっぱり動き続けている人は強いです。

一方でなかなか行動できない人の特性に、

●「他人の目を気にしすぎる」

●「結果を気にしすぎる」

ということがあるように思います。

「こんなことしたらあの人は嫌がるに違いない」 とか

「どうせうまくいかない」 とか。

「他人の目」や「結果」ばかりに意識が行ってしまって、

「今、目の前のコト」に一生懸命行動することが
できなくなってしまってる気がします。

常に「今、目の前のコト」に意識を置いて、
行動をすることができれば、
結果は自ずとついてくるのだと思います。

人の目や結果を気にせずに、突き抜けて行って、
大きな成果を出し続ける、プロ営業マンになりましょう！

●本日のまとめ

大きな成果を出す人は、突き抜けています。

他人や結果を気にせずに、目の前のことに最大限集中して、
多大な成果を出す営業マンになりましょう！

●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/>

