
【第19号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.01.15

●努力と成果は比例しない！？●

「「「「「

「「「「「 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 2,153 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、今年一番の寒さだそうですね。

体を冷やさないように防寒対策を徹底しましょう！

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>

●努力と成果は比例しない！？●

勉強でも、スポーツでも、仕事でも、

目標を達成するためには、努力は大事だと思います。

これは、間違いないと思います。

でも、努力の量と成果の大きさは、

実は比例しないんじゃないかと思っています。

営業訪問の数を倍にしたからって、

売上が倍になるとは思えません。

歯を食いしばって、他人の倍の時間仕事をしたからって、

業績が倍になるとは思えません。

むしろ営業が好きだから、

売上がグングン上がっていくとか、

会社の業績が良くなっていくとか。

一生懸命つらいことを、

努力によって乗り越えた結果、

成果が上がるのではなく、

好きなことを楽しんでやっていった結果、

成果が上がるような気がしています。

学校でも、

期末テストの点数のためにやる勉強は、

イヤイヤ努力をして、

何とか少しでも良い点を取ろうとするので、

勉強しなくても良い環境になったとたん、

勉強をしなくなります。

でも、中には勉強することが大好きな人もいて、

そんな人は、テストが終わっても勉強をされていて、

そのまま大学教授とかになって、

あるいは研究者としてずっと勉強して、

それがまた楽しくて、成果が上がって、

ノーベル賞とかもらったりするんだと思います。

努力による勉強の延長には、ノーベル賞は無いと思います。

せいぜい、学校のテストの成績が少し良くなるくらいだと思います。

同じように、努力による営業活動の延長には、

トップセールスというのは無いと思います。

せいぜい「今月は達成」くらいだと思います。

私の周りで大きな成果を出している営業マンをみていると、

一生懸命に努力をして営業をしているのではなく、

営業そのものが楽しくて仕方がないという方が多いです

つまり大きな成果を獲得する方法としては、

好きで楽しくて仕方がないことを仕事にするか、

もしくは、今やっている仕事ことを好きになり、

楽しくやっていくことが良いのではないかと思います。

日々の営業活動を大いに楽しんで、

悠々と成果を出す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、仕事を楽しんでます。

今の仕事を好きになり、日々仕事を楽しんで、

多大な成果を出す営業マンになりましょう！
