
【第33号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.03.25

●目の前の人に一生懸命接することが大事です！●

「「「「「

「「「「「 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 2,038 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。

日に日に暖かくなってきましたね。

もうすぐ春です。今週も張り切っていきましょう！

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>

●目の前の人に一生懸命接することが大事です！●

私自身、会社を経営し、営業活動をしていると、

色々な方から色々な方ををご紹介頂きます。

またこちら側からお願いをして、

キーマンと思う人をご紹介頂くこともあります。

色々な方にご紹介を頂き、色々な方にお会いをしてきて、

最近わかってきたことは、

こちらが必要だからと求めても、

必ずしもうまくいくわけでは無いということと、

またお世話になっている人からの無理やりのお願いで、

私としてはイヤイヤな気持ちでお会いしたからといって、

全く意味の無かった面談は無いということです。

結果的にご縁が繋がらなかつた関係や、

一回お会いしたただけで切れてしまった関係は、

結局、こちら側が、

●一生懸命接していなかったんだっただんな～

と思います。

また、

「今こんなことが必要だからこの人に会いたい」

と思ってお会いした方の場合でも、

その時には、何も発展しなくても、

全く別の機会に別の形で、

とても大事なキーマンになっている

ということも多々ありました。

結局、初めての人に会う時は、

いつ、どんな関係になるかわからないので、

目の前のヒトに念を込めて、

一生懸命対応することが大事なんだと思います。

世の中は、世の中の都合（全体最適）で動いています。

私の都合では動いていません。

だからこそ、

目の前にいる人に対して、

一生懸命接していきたいと思います。

みなさんも、営業活動をしていくと

色々な人をご紹介されたり、

色々な人に会ってほしいと頼まれたりすると思います。

是非、目先の損得勘定だけではなく、

とにかく、

目の前の人に一生懸命対応をするということを心掛けてみると

将来、ちょうど良いタイミングで、

大きなお話に展開するかもしれません。

結局、営業活動は、人と人のご縁の連続です。

今、目の前の人に集中をして、

一生懸命対応をして、

大きな成果が出せる

プロフェッショナル営業マンになっちゃいましょう！

●本日のまとめ

営業活動は人と人との縁です。

