



色々な方々に研修をしたりしていると、

人それぞれ、考え方や動き方が、

大きく違うな～と思うことがあります。

何かの企画を検討していると、

「それは実現できるのか？」

と何よりも実現性を大事にしている人や、

「そのどこが面白いの？」

と、面白い企画が第一優先と思っている人がいます。

また営業活動でも、

「一軒一軒の面談の質が大事」

という人もいれば、

「とにかく数をまわらないと話にならない」

という人もいます。

それぞれ、その人の中で、

物事に対してのポリシーというか、

その人の価値観というか、

「こうあるべき」という信念を持っています。

「正しいことをやらなければならない」とか、

「論理的に話さないといけない」とか、

「しっかりと計画的に動かないといけない」とか。

しかしながら、実は、その信念の中には、

自分自身が体験したり、

学んだりしたことから出来上がったもの以外にも、

親や周りの先生などから刷り込まれたものや、

本やドラマなども読んだり見たりして、

信じた考え方もあると思います。

私の周りには、

とても突き抜けている営業マンの方が何人もいます。

大先輩世代から 20 代の若い営業マンまで、

年齢に関係なくすごい人がいます。

そのすごい人たちに共通しているのが、

いわゆる一般的にいわれる、

「常識」にとらわれていないということです。

例えば先ほどの、

「正しいことをやらなければならない」については、

「面白ければいいんじゃない！」とか、

「論理的に話さないといけない」については、

「絵でかいてみりゃ〜いいじゃん」とか、

「しっかりと計画的に動かないといけない」については、

「計画的にいかないのが人生じゃん」など、

一般的に言われている常識が刷り込まれていないのか、

その常識を手放したのかはわかりませんが、

こちらが一瞬「えっ」って思うことを

言ってみたり、行動してみたりしています。

よくよく考えてみると、

自らが体験して出来上がった信念ではなく、

周りから刷り込まれてきた信念というのは、

あまり大事な本質では無かったり、

実は、誰かが都合よくなるためのものだったり、

本当は、柔軟な考え方を阻害しているものが

たくさんあるように思います。

みなさんも、日々営業活動をしていく際には、

自分自身の「こうあるべき」という信念について、

それは、本当に大事なことなのかをチェックして、

柔軟に、しなやかに営業活動をして、

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

---

信念というのは、実は周りから刷り込まれているものもあります。

自分の信念をチェックして、柔軟に活動をして、

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/>

