

---

【第43号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.05.21

●突き抜ける営業マンに大事な「感謝心」と「謙虚心」●

「「「「「

「「「「「 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 2,052 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。

-----  
今日は久しぶりの恵みの雨ですね。

緑が青々としています！

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>

---

●突き抜ける営業マンに大事な「感謝心」と「謙虚心」●

---

営業マンだけではなく、

社会人としてスピーディに成長するかどうかは、

本人の「素直さ」がとても大事だと思います。

お客様や上司に指摘されたことを素直に受け止めて、

すぐに行動に移して、

仕事を覚えて、

いつの間にか成果を出せるようになります。

成果を出せるようになってきて

更に、色々と仕事を工夫して、

会社のトップ10くらいまでに入るような

成績を出せるようになったとします。

この先、

本当に突き抜ける成績を出して、

ナンバーワンの営業マンになれるかどうか、、、

実は大事なのが、

「感謝心」と「謙虚心」になります。

私自身、

仕事柄色々な業界のトップ営業マンを見てきましたが、

共通しているのが、

みなさん「感謝心」と「謙虚心」をもって仕事をしています。

一方で、

そこそこ上位の成績の営業マンは、

「自分はすごい！」

「自分の実力のおかげで会社が成り立っている！」

くらいの思いで仕事をしています。

本当のトップ営業マンは、

自分の置かれた環境に感謝をして、

お客様に恵まれていることに感謝をして、

どんな方の意見も謙虚に受け止め、

驕ることなく仕事を進めています。

現在、

上位ではあるけれどもトップではないという営業マンの方は、

「感謝心」と「謙虚心」をもって

仕事をしてみることをお勧めします。

あっという間に突き抜けるほどの成果を出して、

プロフェッショナル営業マンになれると思います。

---

●本日のまとめ

---

本当に突き抜ける人ほど感謝心に溢れ、謙虚心を持っています。

自分の環境に感謝をして、どんな人にも謙虚に接して、

断トツナンバーワンの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/>

