
【第45号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.06.02

●等身大の自分で行動する●

「「「「「

「「「「「 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 2,086 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。

あつという間に6月に突入ですね。

毎日暑い日が続いていますが、頑張ってください！

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>

●等身大の自分で行動する●

営業活動をしていく中で、

お客様に対してお話をする時や、
上司や先輩に報告をする時など、
ちょっとオーバートークというかなんというか、
嘘ではないのですが、
言い過ぎてしまう営業マンをたまに見かけます。

実は私自身も、
新卒で入った会社では、
何としてもお客様から契約がもらいたい時に、
決して嘘ではないのですが、
事例や成果などを少し大げさに伝えてしまったり、
上司や周りのメンバーに認めてもらいたくて、
「ほぼ契約です！」などと、
まだそこまで話が進んでいないのにも関わらず、
大げさな報告をしてしまったことがありました。

でもこのようなオーバートークや
大げさな報告をしても、
決してうまくいくことはなく、

むしろ一時的にうまくいったように見えて、
後から大きな問題になったりしてしまいます。

契約を頂いた後の返品や、
更には悪評判をもらってしまったり、
自分自身の社内評価の低下などなど。

いいことは一つありません。

もしこのような習慣を持ってしまっているなら、
一日も早く、
等身大の自分になった方が成長が早いです！

振り返ってみると実は、
オーバートークや大げさな報告をする時には、
自分の心のどこかで

「そのトーク、言い過ぎじゃないか？」

と、自制する気持ちが一瞬出てくるものです。

その心の声にふたをして行動をすると、

後あと大変な目にあいます。

一瞬よぎる心の声に耳を傾けて、

お客様にも上司にも

いつでも等身大の自分で

誠実に行動することによって、

本当の意味で、

日々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！

●本日のまとめ

自分の心の声に誠実に耳を傾けて

等身大の自分で行動をして、

本物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/>

