
【第46号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.06.06

●毎日が初演●

「「「「「

「「「「「 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。

昨日、今日と恵みの大雨ですね。

早くも梅雨入りですが、気分は晴れやかに頑張ってください！

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>

●毎日が初演●

今から8年半前、

わが社を創業する際に色々と調べているときに、

ウォルトディズニーの

「毎日が初演」

という言葉に出会いました。

私自身ディズニーが大好きで、

息子が小さいときは、

それこそ毎月のように行っていました、

何度行っても全く飽きずに、

開園から閉演まで思う存分楽しんでました。

マジックランプシアターなんて

もう何十回も見てるのに、

何度見てもやっぱり楽しいです。

何度見ても楽しいと思わせることによって

お客様がリピート来園し、

毎年大勢の集客に繋がっていると思います。

そして、その背景にあるのが、

「毎日が初演」という考え方だと思います。

人間、

何度も演じているうちに慣れてしまって、

作り笑顔で、棒読みで、妙に効率よくって、、、

感情が無いというか機械的というか、

これでは、全く楽しくないですよ。

楽しくないところには、

何度も行きたいと思わないですよ。

色んな施策を取り入れることも大事でしょうが、

毎日、当たり前のことを新しい気持ちで行なって、

新しい気持ちで丁寧に接することが、

相手の心に残り、

また来たいと感じさせるのだと思います。

営業活動も同じだと思います。

飛び込み営業のトークが

機械的になってしまっていたり、
自社紹介のトークが
棒読みになってしまっていたり、
それでは、お客様の心は動きませんし、
そんな営業マンから買いたいとは思いません。

今の時代、
モノを買うだけならネットで十分です。

今日営業に行く企業の担当者の方々へ、
時間を取ってくれた個人顧客の方々へ、
初めて営業に出た時の、
心地よい緊張感を持って、
常に新しい気持ちで接していきましょう！

●本日のまとめ

慣れ親しんだ仕事であっても、
はじめて取り組むような心地よい緊張感を持って
顧客の心を動かせる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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■