
【第48号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.06.18

●感情をリセットする●

「「「「「

「「「「「 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 2,087 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。

今日は少し曇っていますね。

大きく伸びをして、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>

●感情をリセットする●

営業活動をしていく中で、

とてもスムーズに商談が進んだり、
計画通りに成果を獲得したりすると
気分がとても良くなりますね。

一方で、

苦手なお客さんとの商談だったり、
失注をして上司に叱られたりすると
気分が落ち込むこともあると思います。

この落ち込んだ気分、ネガティブな感情のまま
営業活動を進めていっても
あまり良い結果がでないことが多いと思います。

我々は、機械ではなく人間ですから、
自分の行動や発言が、自分の感情に左右されて、
物事がうまくいかなくなることがあるものです。

そこで、気分が落ち込んだ時には、

「思考を止めてみる」

ということをおすすめしています。

ネガティブな感情の時には、
過去に失敗した出来事や後悔、
まだおきてもいない将来の不安なことなど、
頭がフル回転で、マイナスのことを考え続け、
マイナススパイラルにはまり込んでいます。

そこで、5分くらいの間、大きく深呼吸しながら、
その呼吸に意識を持ってくるような感じを持続すると、
思考が止まり、感情がリセットされると思います。

一旦感情がリセットされれば、
あとは、あらためて、
目の前のコトに集中することができて、
成果を出しやすくなります。

みなさんも、自分の感情をコントロールして、
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

ネガティブな感情が出てきたら、

深呼吸をして、感情をリセットして、

いつでも成果を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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■