
【第82号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2015.01.20

●波動を整えて面談する●

「「「「「

「「「「「 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 2,118 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、ご返信下さいませ。

毎日乾燥した日が続いていますね。

風邪をひかないように気を付けて、営業活動しましょう！

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>

●波動を整えて面談する●

電車に乗っているときに、

イライラしている人のそばに立ってしまうと

こちらにもイライラが移ってしまい、

嫌な思いをすることがあります。

人間の想いというのは言葉に出さなくても

波動として伝わってしまうんですね。

面談する時も同じです。

お客様からクレームをもらって

処理に苦慮してイライラしたまま面談をすると

そのイライラが面談者に伝わってしまい、

商談が上手くいきません。

上司から厳しく指導をされて

しょげたままで面談をすると

その感情が面談者に伝わってしまい、

やはり商談が上手くいきません。

直前までどのような事態があろうとも

目の前の人に全力で面談するために、

是非、

面談前に波動を整えることをお勧めします。

丹田に力を入れて、

大きく鼻から息を吸って、

口から息を吐く、、、

これを3回くらい繰り返すと気持ちが落ち着いてきます。

また大きく伸びをすることでも同様の効果があります。

是非、面談前に波動を整えて、

いつでも大きな成果を出せる

プロフェッショナル営業マンになりましょう！

●本日のまとめ

自分の感情は、波動という形で面談者に伝わってしまいます。

直前に何があったとしても、すっきりと波動を整えて、

目の前の面談者に全力で商談をして、

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■