

セールススキルアップ講座

～営業で最速最短で稼げるビジネスマンへ～

Information-Llibrary 合同会社 社員 近嵐誠美

「付き合うべき別れるべき 4 つのポイント」

営業って…:

「辛い」「大変」「つまらない」「きつい」「精神的にもたない」

いつまでそんな想いと付き合い続けますか？

もしくは…:

笑顔で円満に別れる方法知りたくないですか？

あなたに 1 つ確認をします。

「営業で稼ぎたいでしょうか？」

稼ぎたいと少しでも想うのであれば、僕がこれからお伝えしていく話を
毛穴 1 つ 1 つで吸収するぐらいの意識で吸収することをオススメします。

あなたは今までに営業をしていて、また営業に対するイメージで
「辛い」「大変」「つまらない」「きつい」「精神的にもたない」と
思ったことがあるのではないのでしょうか。

もし、今この瞬間で少しでもそんな想いが心の中にあるのであれば…
あなたは今すぐに心の中から排除すべきです。
その想いを持ち続けている以上、あなたは営業で稼ぐことは難しいでしょう。
少なくとも営業で圧倒的に稼ぐことは不可能だと断言できます。

そんな想いを抱いている時点で、あなたは「営業で稼げない人間」になってしまうでしょう。

なぜならば、その想いは「稼げないビジネスマンの共通項」だからです。

しかし、安心して下さい。あなたは「稼げるビジネスマン」になることができます。

「稼げないビジネスマンの共通項」を全てとお別れし、

「稼げるビジネスマンの共通項」を全て付き合いさえすれば

「稼げるビジネスマン」になることは容易にできてしまいます。

営業には・・・

「結果の出る営業」と「結果の出ない営業」が存在します。

もっと明確にするのであれば

「結果が出て当たり前の営業」と「結果が出なくて当たり前の営業」です。

もっともっと明確にするのであれば

「稼げるビジネスマンの共通項」と「稼げないビジネスマンの共通項」

さらに言うのであれば

あなたが稼げるビジネスマンになる上で、これから必ず

「付き合いなければならぬポイント」と「別れなければならぬポイント」です。

これらのポイントは稼げるビジネスマンの最低条件となります。

営業はただ行動すれば結果がでるほど簡単な世界ではありません。

ただ行動して結果が出るのであれば、誰もが結果を出している世界になるはずですが。

営業の世界でただやみくもに行動する程、無知なことはありません。

計画的に戦略的に行動しなければ思うような結果は出ないことでしょう。

あなたに質問します。

「ゴールのないマラソンを走りたいですか？」

走りたいというDMはなかなかないでしょう。

もし、走りたいのであれば今すぐにこの紙を破り捨て、ランニングシャツ・パンツ・シューズを履いて走り出すことをオススメします。僕はドSなのでそれはそれで萌えますが、意味のない事をさせるのは本望ではありません。

現実として、稼げないビジネスマンは「ゴールのないマラソン」をしています。
だから「ゴール＝結果」が付いてこないのです。
ゴールがなければ脇道にもそれてしまいますし、リタイヤすることになってしまうでしょう。

**なので、あなたは「稼げるビジネスマン」を目指すのであれば
「ゴールのあるマラソン」をしなければなりません。**

「ゴールのあるマラソン」は完走できれば「ゴール」が待っています。
速く走れば走るだけゴールに達する時間も圧倒的に早くなります。
そのようなマラソンをしなければ営業は「楽しむ」ことも「稼ぐ」こともできません。

この講座は、ゴールに達するまでの「道しるべ」だとイメージしてください。

あなただけにゴールに達するまでの安全な最速最短ルートをこっそりとお伝えします。
そして「ゴール」した先には「新しい出会い」が待っていることでしょう。

新しい出会いは・・・
「キラキラ輝く」あなたの姿です。

【本題に入る前に確認します】

あなたは「キラキラ輝く人間」になりたいでしょうか？

なりたいたのであれば「営業」は切っても切れない関係です。
営業スキルはビジネスにはもちろんのこと、プライベートでも活躍するスキルです。
自分の良さを知ってもらうためには「ボー」としていても伝わりません。
こちらからアクションを起こさなければ相手には伝わりません。

つまり営業は「ビジネス・プライベート」どちらとも
「キラキラ輝く人間」になる上で、最高のスキルだといえるのではないのでしょうか。

そして営業スキルというのは自転車と同じで一度身に付けたことは忘れません。
体感として感覚として一生あなたから離れません。
そのようなスキルを身に付けることに損は絶対にありません。

あなたが「稼げるビジネスマン」「キラキラ輝く人間」になるお手伝い如果能したら幸いです。

付き合うべきポイント（i）

「最速最短上昇サイクル～成長は恋と同じでナイーブ？」

営業で最も求められるものは、はたしてなんでしょうか？

セミナーで質問すると「人間力」とほぼ聞こえてきます。

もちろん、重要なポイントです。間違っていない。

間違っていないから、成長が遅いの気付いているのでしょうか？

成長サイクルの一步目を間違えたら、上昇サイクルの歯車は

音を立てて崩れ去ってしまうことでしょう。

付き合うべきポイント（ii）「圧倒的な信頼力を得る方法」

「ラポール」で営業の結果は 80% 決まると言われています。

弊社の人間が数十万円という高額商品を売るのに、初対面の顧客とたった

1 回 (2 時間) しか会っていない事実を信じられますか？

営業経験者ならばこの数字が驚異的であることがわかるでしょう。

だが、これは紛れもない「事実」なのです。

圧倒的な信頼力を得ることができるからこそその結果です。

付き合うべきポイント（iii）「ヒアリング～ニーズはかくれんぼ～」

ヒアリングはその名の通り、「聞く」動作です。

ヒアリングは医者問診と同じです。患者の症状を調べるには問診しかありません。

問診を間違えてしまうと、医療ミスで死亡事故が起きてしまうほど危険性を秘めています。

これは営業のヒアリングでも同じことだと気付いているのでしょうか？

医療ミスと同じことが営業でも起きてしまったら…。

付き合うべきポイント（iv）「良い人どまりを克服する方法」

あなたは「親切な人間」「稼げる人間」どちらになりたいでしょうか？

与えるだけ与えて、何も得ることができなければ「親切な人」で終わってしまいます。

ただ GIVE しても意味がない。

想像してみてください。雪が降っていて凍えそうになっているあなたに

僕がキンキンに冷えた缶コーヒーを与えます。貰って嬉しいでしょうか？

僕だったら殴ることでしょう。

別れるべきポイント（i）

「売れない営業～まさか…商品を売っているのですか？～」

営業は2種類存在します。「売り込む営業」と「売り込まない営業」です。

まさに、「売れない営業」の代名詞こと「売り込む営業」になってはいませんか？

商品を「売る」営業は終わりました。この時代で「売る」のは商品ではなく「〇〇」です。

別れるべきポイント（ii）「先入観～チャンスを逃さない方法～」

先入観は営業では赤信号です。先入観によってチャンスを沢山逃してしまいます。

こいつは変態だからといって離れるのはまだ早いでしょう。

中身を見れば違う側面もみえてくるはずです。

そこには、あなたの収益に繋がるチャンスがちらほらと…。

別れるべきポイント（iii）「否定されて悲しむ～むしろ喜べ～」

否定されて悲しむのは無意味なことです。

否定されて悲しむ人間は否定を履き違えています。

否定されて落ち込んでいる時間があるのであれば、あなたは「とある」観点から

否定を受け止めるべきでしょう。受け止めた先には、「喜んでいる」あなたの姿があることでしょう。

別れるべきポイント（iv）「失敗は成功のもと～それは幻想だ～」

失敗は成功のもと。良く聞く言葉ですよ。

あなたに聞きます。

「失敗は成功のもとだ！」って自信を持って胸を張って体験談からいえますか？

失敗したからって成功するわけではないのです。

これら「付き合うべきポイント」「別れるべきポイント」を一つ一つお話していきます。

サンプルはここまでです。
本編はご請求下さいませ。

以下のURLから請求ページへアクセス可能となっております。
<http://ameblo.jp/ifl-yuki-takayuki/theme-10039599930.html>
