
【第26号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.02.18

●主語は「私」●

「「「「「

「「「「「 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 2,043 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。

先週の大雪は本当に凄かったですね。

今週も、またまた雪が降るのでしょうか???

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>

●主語は「私」●

日頃営業の仕事をしていると、

上司や先輩からアドバイスをもらったり、

本を読んで勉強したり、

社員研修を受講したり、

色々な場面で学ぶことがあると思います。

この学ぶ場面で忘れてはならないことが、

主語は「私」ということです。

例えば、

「こういうお客さんには、こうするもんだろ」

「常識的に考えて、こういう風にするべきだ」

など、親しい人ほど親身になって、

色々アドバイスをしてくれるのですが、

結果的に、それが自分自身の壁になってしまって、

本来持っている実力を

十分に発揮できていない人がいます。

というより、

その人の個性が薄まってしまっている人がいます。

アドバイスを受けて、学んだりした時には、
しっかりと「自分の置かれた環境」や
「自分自身の強み弱み」を踏まえた上で、
自分で結論を出して行動していくことが大事だと思います。

偉人の言葉や上司・先輩のアドバイスはとても大事です。

でも自分にとっては、
必ずしも正解ではないこともあります。

すべての学びをそのまま受け入れて行動してしまうと、
自分の大事な人生が、
「一般的な、普通の、常識的な、人生」
になってしまうような気がします。

私の場合は、

「一般的にはそう考えることが大事なのか。では「私」の場合は、、、」
と考えるようにしています。

アドバイスがいらぬのではなくて、

アドバイスを踏まえて、

自分で考えるように努力してます。

一度きりの自分の人生、

主語は「私」でどんどん成長していきましょう！

●本日のまとめ

貴重なアドバイスをもたらした時は、しっかりと受け止めた上で、

自分自身で考えて、自分にあわせて行動して、

圧倒的な成果が出せる、プロ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/>

