
【第34号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.03.26

●行動の動機●

「「「「「

「「「「「 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 2,037 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。

今日はちょっと花粉が厳しいです。

でも、もうすぐ春です。今日も張り切っていきましょう！

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>

●行動の動機●

営業活動をする、飲み会に参加をする、家族で遊びに行く、、、

私たちが何か行動を起こすときには、

その背景となる「動機」があります。

「目標が未達になったら上司に叱られてしまう」

「飲み会に顔を出さないと、友人たちに嫌われてしまう」

「たまには家族で出かけないと、居場所がなくなってしまう」

実は、これらの動機はすべて、

「恐れ」

から出ているのではないかと思っています。

そして

「恐れ」

を動機とした行動は、

なかなかスムーズにいかないようにも思います。

寝ずに頑張って体を壊したり、

一生懸命やってるのにクレームをもらったり、

飲み会では空回りして、つまらない思いで帰宅したり、

旅行先で PC や iPhone のチェックばかりで家族から非難されたり。

逆に、

「営業先のお客さんに役に立つ提案をしてみよう」

「飲み会で大いに楽しんじゃおう」

「家族で思いっきり遊んじゃおう」

という感じで、

自分自身が楽しくて、

しかも、

相手が喜んでくれそうなことを考えて行動をすると、

物事がとてもスムーズに運ぶ気がします。

私も社員研修の営業マンだったころには、

「何とか今月も目標を達成しないと部に迷惑をかけてしまう」

などど気負って仕事をして、

無理やりクロージングして、お客さんに叱られて、、、

ということもありました。

逆に、社員研修の講師として、

「受講生の悩みに何か良いアドバイスができないか？」

「この受講生がステップアップするには何ができるか？」

と考えて仕事をしていくと、

成果も出てきますし、

結果的に、自然に追加で注文がきたりします。

みなさんも、日々営業活動をしていく際には、

自分の行動の動機をチェックして、

「恐れ」からではなく、

自分が楽しく、

かつ、他人を喜ばせるような心持ちで行動をして、

大きな成果が出せる、

プロフェッショナル営業マンになっちゃいましょう！

●本日のまとめ

「恐れ」を動機とした行動はうまく行きにくいです。

自分も楽しく、他人も喜ばせられるように行動して、

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/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■