
【第59号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.08.25

●当り前のレベルをあげる努力●

「「「「「

「「「「「 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 2,095 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。

8月も残すところ、あと1週間。

まだまだ暑いですが、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>

●当り前のレベルをあげる努力●

世の中には、

「すごい」といわれる人と

「ふつう」の人がいます。

この両者の違いをきちんと見てみると、

コミュニケーション力の違いだったり、

情報量の違いだったり、

行動力の違いだったり、

色々と違いはありますが、

一言にまとめて言うと、

「当たり前レベル」が違っています。

当たり前レベルというのは、

本人が行動する時に

当たり前と思って行動するレベルのことです。

面談をしたらお礼状を出す、

メールが来たら 24 時間以内に返信する、

納期の一日前に提出する、

前日に翌日の面談の準備をする、

朝一番にスケジュールを確認する、、、

などなど、

できている人からしたら当たり前ですが、

新人の方やあまり成果が出ていない人からすると

結構しんどいレベルだと思います。

また「すごい」と言われている人たちも

社会人になってすぐに当たり前になったのではなく、

日々の活動から

- 1) 気付いたことを
- 2) トライアルして
- 3) 良かったものは習慣化して、
- 4) 当たり前のレベルを上げていった

と思います。

みなさんも、

日々の気付きを行動に移して、

習慣化して当たり前のレベルをあげて、

大きな成果のだせる

