
【第70号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.10.28

●成功をイメージして、感情を先取りする●

「「「「「

「「「「「 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 2,119 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。

今日はちょっと寒いですが、物凄く良いお天気ですね。

大きく伸びをして、今日も元気に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>

●成功をイメージして、感情を先取りする●

今日のメルマガは、

第70回と区切りも良いので、

大きな成果を出し続ける

プロフェッショナル営業マンになるための

奥義中の奥義をお伝えします。

営業マンとして活動をしていく中で、

自社の商品・サービスをどのように顧客に営業していくか、

その営業活動ステップを可視化して、

営業ツールを整えて、

営業トークを組み立てて、

一生懸命ロールプレイングして、

日々の営業活動のデータを採取して、

毎日営業ツール&トークを改善して、、、

たぶんこれらのことを当たり前習慣化できれば、

かなりの成果を出す営業マンになれると思います。

大きな規模の会社でもトップクラスの成果を残せると思います。

しかしながらこれ以上の本当のトップ、

「プロフェッショナル営業マン」になる人は、

商談ごとに

「成功をイメージして、感情を先取り」する

という奥義を習得しています。

「成功をイメージする」というのは、

よく営業の本にも書いてありますし、

みなさんも取り組んでいると思います。

「資料もしっかりと作ったし、プレゼンの練習もした」

「あとはうまくいった時のことを想像しよう！」

という感じで、

いわゆる「人事を尽くして天命を待つ」

ことはあると思います。

実はこの上にあと一つ、

「感情を先取りする」

ことが、

本当の意味で

「確実に成果を出す」ために大事なことになってきます。

商談が上手くいった時に、

「やったー！」という感情が湧き起こりそうなら

今のうちに「やったー！」という感情を先取りして味わってしまい、

「有難うございます。」と感謝の気持ちが起こりそうなら

今のうちに感謝の気持ちを先取りして味わいます。

すると実際の商談もスムーズに進んで、

商談が終わるときには、

事前に先取りした感情がちゃんと湧いてきます。

巷で言われている「引き寄せの法則」や

「思考は現実化する」というような成功本でも

目標を鮮明にするとかビジュアル化するとか言われていますが、

これだけではあまりうまくいきません。

実は、「感情を先取りする」ことが

引き寄せや思考実現の最重要ポイントなのです。

あやしいとか、嘘っぽいとか感じるかもしれませんが、

私の周りにいる

物凄い成果を出し続けている

プロフェッショナル営業マンは、

みな取り組んでいます。

みなさんも是非、

感情を先取りすることを試してみてください。

間違いなく、

大きな成果の出せる、

プロフェッショナル営業マンになると思います！

●本日のまとめ

きちんと準備をして、毎日正しく営業活動をしていけば、

かなりの成果を出せるトップクラスの営業マンになれると思います。

その上で、更に上に行くプロフェッショナル営業マンになるためには、

「成功をイメージして、感情を先取りする」ことが大事になってきます。

是非取り組んでみて、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

