

目的: 情報収集や机上の勉強よりも大切なトップセールスになるセツパを知りたい!

@sanada3730



言うべきときは、恐ろしく  
率直に自分の意見を  
伝える P180

まあ、川田くんには  
本当にいろいろ、ありがとう  
意見をもらっているから、全然構わないよ。  
この向も、僕に元気がないって  
はっきり言ってくれたじゃないか

P14 お客様に「お！」と一目置く  
方法

お客様の  
自宅や靴を脱いで上がるオフロに  
行ったら...

白いハンカチの上に営業カバンを置く  
営業カバンの底はあなたの靴底と同じ  
「そんなことまでする営業の方は今後こちらに  
来たことがありません」  
「川田さんのお客様になりたい」

かばんはハンカチの上に  
置きなさい  
川田 修 著

P140

「あなたには欠点がある」と  
言われたアムステルダム生命の面接

周囲の人々に対する感謝  
が足りません。

あなたは、自分一人で  
仕事をしていると  
甚だ違っていて  
いませんか?

客観的に  
自分を評価し  
もってきてほしい  
→ 成長できるのはいいか

P120

じから望むのは、どっちの「楽」か

楽

楽しい

つらいことから逃げて得  
られるもの

つらいことを  
乗り越えてこそ  
得られるもの

P94

テクニックは人真似  
から始まる

できる人たちは...  
誰かから教えて  
もらった。盗んだりに  
結果を出している

それどうまくいったら、そのことを周りの誰かに伝えれば

P70

クイックレスポンスの前に  
やること

自分目線ではなく、相手目線で  
動くこと  
→ 行動を起こす前にちょっとだけ  
考える