

目的: お客様を支配するテクニックを知りたい!

@sanadla 3730



あなたが本当に
やりたいことは何か
やっていたことができる自分になる

目標・目的地と
なる未来から逆算
して、当然そうあるべき
現在の自分を
リアルに想像する
というだけ

モーションアップの
方法

営業は「洗脳」
苦米地英人著

営業の現場で
ノウハウを生み出すには

- ① ノーシング 臨場感向上の共有法
- ② Rのゆらぎ
- ③ リーディング

親や教師が言った
ことはすべて間違っ
たと思え

親や教師が子どもに
言うことは、子どものためは
なく、自分のため

① 営業が売すものは商品だが、自分だけが

あなたは「お客様のため」を売っている
お客様が「買った」と思うのは、それを買うこと
により得られる「幸せな未来」

② 競合分析はいろいろ

営業プロは、商品と商品と見せるのでは
なく...
相手が「こうしたい」という夢を抱いた
とき、その夢の実現のために必然的にこの
商品が必要になり事を示す

③ 価格交渉は相手の幸せ度次第

「価格が折り合えない...」
↓
「相手のニーズが用意した価格にまで
届いてない」