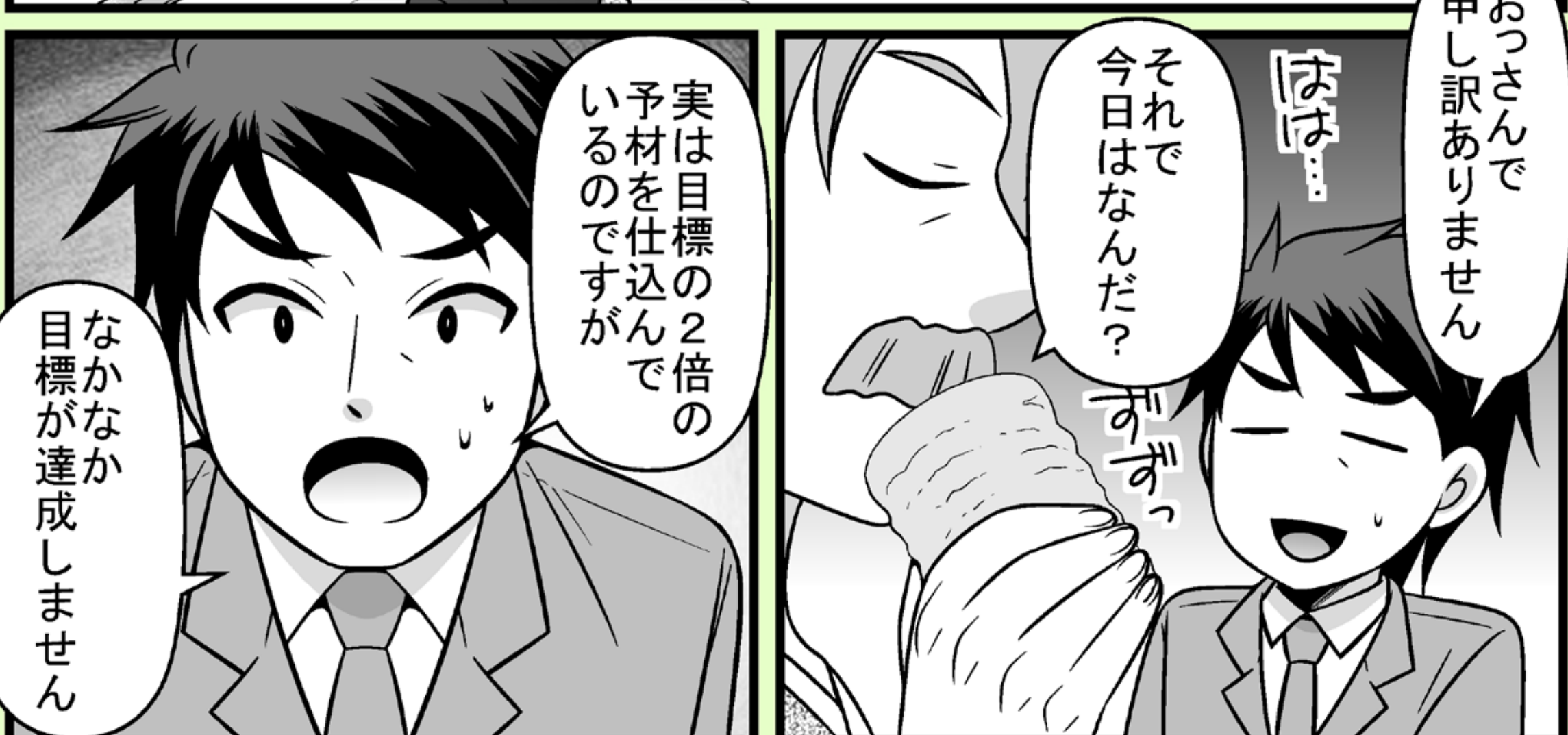


相手を魅了する**提案力**のつけ方

(株)アタックス・セールス・アソシエイツ 代表取締役社長 横山信弘

メールマガジン^{そうそうかでん}草創花伝vol.916より



『予材管理』か…

目標の2倍以上の
予材があれば
普通は達成する

予材の質が
悪いんじゃないか

いえキッチンと
予材ポテンシャル
分析をして
仕込んだ予材です

それなら
予材コンバージョン率が
悪い、ということか？

そうだと
思うんです

だったら
商談の成約率の話か

そうです
商談の成約率が
悪いんです

予材はしっかり
あるのですから…

じゃあ
提案力……？

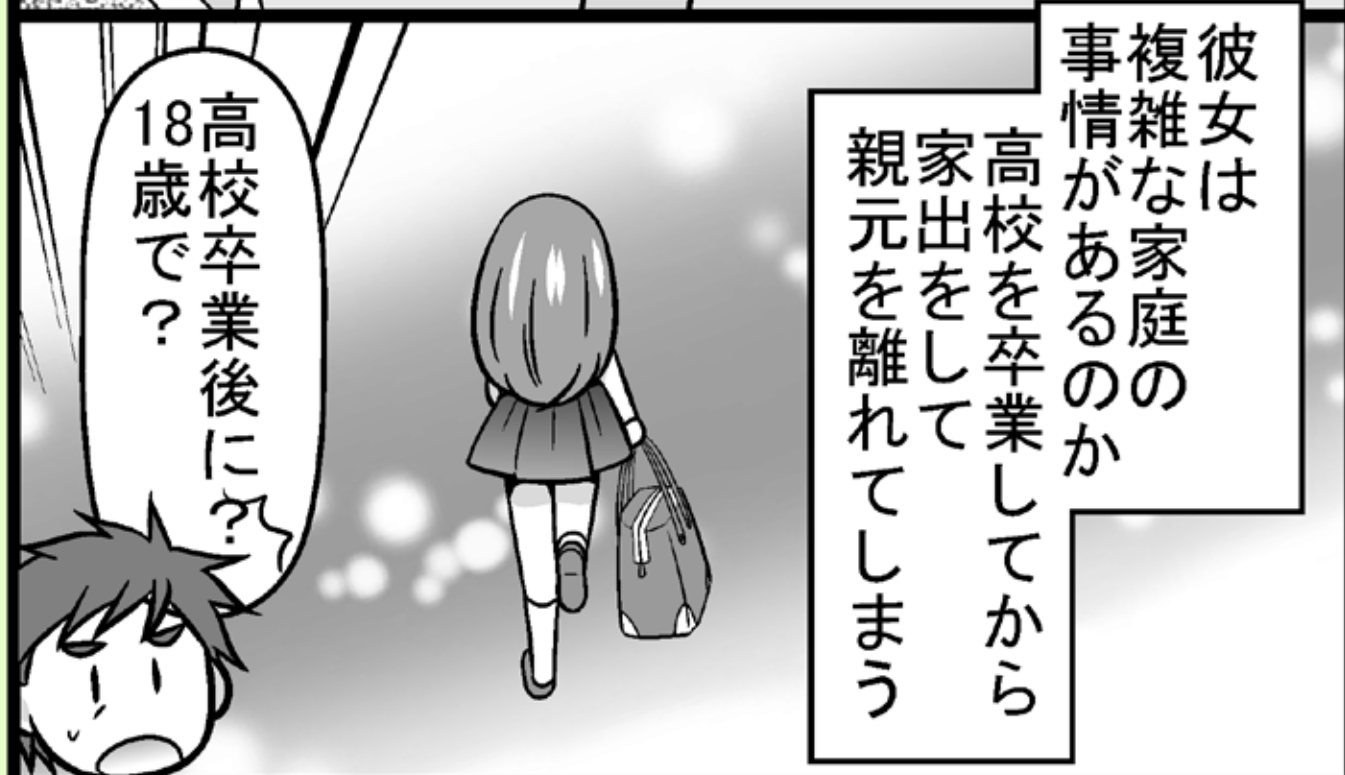
心当たりがあります
私には
提案する力がない、と…
(ToT)

今回は
やめておきましょう

お客様のニーズを
しっかり
聴いているか？

このノートを
見てください！





1年経過した頃に

その人は
彼女の全財産を
巻き上げて
姿を消してしまう

そういう
『お涙ちょうだい』的な
話はけっこうです
そんなこと
言ったら私だって――

一文無しどころか
それから借金を
背負った人生を
送ることに

ちよつと
待ってください！

人の話は最後まで
聞いたほうがいいぞ

すみません...

借金を背負った
彼女は

お金を返すために
さらに仕事量を増やす

食べるものがなく
ファーストフード店で
働いていたとき

ゴミ箱に捨ててあった
ハンバーガーを盗んで
トイレで食べたこともあった

デパートでの
接客の
仕事はやめた

お腹が空いて
立っていられなく
なったからだ

...え



170名の営業のトップとして
チーム全体を指揮し

4年で日本における
同社のシェアを
3倍にまで押し上げた

35歳で独立し
コンサルティング業を
開始

本は7冊も出して
年間の講演回数は
200回を超える

その彼女が27歳から
書いているメルマガを
読んでみたいか？

おお！
ぜひ読みたいです

なぜ読みたいと
思った？

え…？

もしそのメルマガの
概略だけを話したとしても
君は読みたいと思
わなかっただろう

そっ
そうですね

物語だよ

人を魅了させるためには
カッコつけず
『物語』を語るんだ

それが
提案力をアップ
させるコツだ

なるほど…
わかりました
ありがとうございます

それにしても
その女性に会って
みたいです
すごい豪傑
なんででしょうね

さっき
会ったじゃないか

彼女が
持ってきたお茶を
君は今飲んでいる

！

メールマガジン『草創花伝』について

横山信弘のメルマガ「草創花伝（そうそうかでん）」は、読み続けることで現状維持バイアスがはずれ、新たな行動がスタートできるようになるメルマガです。

草創とは、「新しく物事を始めること。または物事の始まり」花伝とは、「秘伝書」草創花伝は「そうそうかでん」と読み、世阿弥の「風姿花伝」、コカ・コーラ社の「紅茶花伝」、横山信弘の「草創花伝」、と覚えてください。



横山信弘 Nobuhiro Yokoyama

経営コンサルタント

現場に入り、目標を絶対達成させるコンサルタント。全国でネット中継するモンスター朝会「絶対達成社長の会」発起人。メルマガ「草創花伝」は3.5万人の企業経営者、管理者が購読する。「絶対達成マインドの作り方」「営業目標を絶対達成する」など「絶対達成」シリーズの著者。著書はすべて、中国、韓国、台湾で翻訳版が発売されている。年間100回以上の講演、セミナーをこなす。ロジカルな技術、メソッドを激しく情熱的に伝えるセミナーパフォーマンスが最大の売り。



目標達成を当たり前の状態にする…それが私たちの使命です

Attax Sales Associates

〒450-0002

名古屋市中村区名駅5-27-13 名駅錦橋ビル

TEL 052-586-8836

メルマガ『草創花伝』の
購読はこちら →



<http://attax-sales.jp/mailmagazine/>

ロジかわ会について

ロジかわ会とは？

「ロジかわ会」は、ロジカルで可愛い女子を目指す「ロジかわ女子」の会です。働く女性が抱える問題を、「共有」ではなく「解決」するために論理的思考力を身に付ける会をめざしています。



ロジかわ会 <http://logikawa.jp/about/>



山本なつみ Natsumi Yamamoto

『ロジかわ会』代表

山本なつみ著

好かれる女（ひと）は、感情の整理がうまい



法人営業の新規開拓業務を6年経て、アタックスへ入社。前職は、営業代行会社にて部長職を務める。700社の営業支援を行い、販売先の開拓を行うため、多種多様な業界5000社へ新規訪問活動を行う。名刺交換の数は、毎年新規で1000人以上と交換し続けている。新規部署を3つ立ち上げ、0から1を創ることを得意とする。女性営業の採用、育成経験より、今後営業で活躍する女性を中心に、働く女性の支援することをミッションとしている。

マンガマニュアル

マンガDM

マンガ冊子

マンガ社史



マンガ制作.com

<http://www.mangaseisaku.com/>

TEL 03-5652-5900