



## 販売マインド20

### なぜあなたが販売しなければならないのか？

1. 販売＝「 」
2. 商品＝お客様の「 」を解決し「 」手段
3. あなたが売らないというのは、悩んでいるお客さんを「 」行為
4. あなたの商品を買わなければ、お客さんは「 」に行けない
5. あなたが商品を売らなければ、お客さんを「 」  
あなたの商品に劣る「他人の商品」を買ってしまうから

### 感情年齢の壁

6. 売り手と買い手には、根本的な「 」がある
7. 一番大事なのは、「 」
8. あなたの商品ではなく、「 」に焦点を当て続ける
9. 私たちは自分の話すテーマについて十二分に知っているが、お客さんは「 」
10. あなたが得ている結果を「 」が本当の価格

### 販売活動の壁

11. 人は買い物をするのは好き、けど「 」のは嫌い
12. お客様の「 」で売れば、あなたは感謝される
13. お客様から拒絶されるのは、あなた自身ではない。ただあなたがお客様にとって「 」を取ったか「 」を売っただけ
14. 見込み客の「 」なら、売れない
15. 迷っているお客様に「 」はいけない。「 」ならない

### 成果を上げ続けるために

16. お客様を「 」ことだけを考える。自分に焦点を当てない
17. あなたが利益を得なければ、「 」を救うことは出来ない
18. あなたの商品にお金を出して買わない人はそもそも「 」ではない
19. お客様の状況は変わる。だから何度も「 」よい
20. 買い手は「 」いるが、あなたは「 」しかいない