

セールス マインド 20

なぜあなたがセールスしなければならないのか？

1. セールス＝「 」
2. あなたの商品＝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

セールス活動の壁

11. 人は買い物をするのは好き、だけど「 」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. 迷っているお客さんに「 」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