

【限定特典のご案内】 営業が大の苦手だった OL の大逆転劇

こんにちは、ゆいです。

今日はメルマガ読者さん限定の
わたしからの購入特典をご案内します。

こちらです。

↓↓

[%url3%](#)

『人心工学』で学んだことを
わたしがどのように活用して
メールを作成しているのか？

裏側の戦略やテクニックを
まるっと解説しているので

『人心工学』の学びをどうやって
実際のコンテンツに落とし込むかまで
バッチリ理解して頂けると思います^^

さてさて。

今日は、わたしが『人心工学』を学んで
どんなふうに変化したのか？をお話します。

わたしが『人心工学』を学んで
一番衝撃を受けたのは、

難しそうだと思っていたセールスが

「え、こんなに簡単なの!？」

とめちやくちゃシンプルに
理解できるようになったこと。

「営業」とか「セールス」って
実は一番苦手意識あったんですよ。

会社員時代も営業でしたが、
お客さんのところに営業回りに行くの
本当ーに苦手だったので、
1年で部署異動させてもらったくらい。笑

「ほんとに売れるようになるのかなあ」

って最初はかなり半信半疑でした。

それが、
『人心工学』で学んだ知識を
使いこなせるようになったら、
単価 5-30 万円の商品の売上通知が
ほぼ毎日届くくらい売れるようになってしまい。。

↓↓
%url4%

(これはアフィリエイト分だけなので
売上のごく一部なのですが)

自分自身の変化にびっくりしています。

なぜそんなに変わったかというと、
実は商品が売れるための条件って
【たった2つだけ】だと知ったから。

この2つの条件を満たすための
考え方やテクニックがいろんな角度から
懇切丁寧に解説されているので、
やるべきことが超明確になりました。

セールスってずっと難しそうと思ってて
「何をすれば売れるのか？」
がブラックボックス状態でした。

でも、

今はカレーのレシピと同じくらい
シンプルかつ明快にわかります。

例えば、
カレーを作ったことがなくても、
レシピが分かれば大体作れますよね。

まずお肉を切って鍋で炒めて、
人参とじゃがいも切って鍋に追加して、
火が通ってきたら水を足して煮込む。
柔らかくなったらルーをいれて、
弱火でコトコト煮込んで仕上げる。

セールスも同じなんです。

やることが明快なら誰にでもできます。

- ・売れるための条件は何か？
- ・条件を満たすためにどんな材料を揃えればいいのか？
- ・どうやって加工してお客さんに出すのか？

これが分かれば、中学生だってできます。

なので、

初めて『人心工学』を学んだときは
めちゃくちゃ感動しました。

ブラックボックスの中身が
スッケスケに見えるようになったというか。笑

「セールスってこんなにシンプルなのか！」
「パターン覚えればできるじゃん！」

と、見える世界が一変しました。

ちょうど1年前くらいですね。
最近あらためて聴き直してますが、
ここまでセールスの本質をシンプルかつ
明快に説明してくれるものは他にないな、と。

素晴らしい師に出会えて
本当にラッキーでした。

欲を言えば、
会社員時代に知りたかったですけどね。笑

会社員時代は営業として
お客さんの会社や工場を回って
原料を売る仕事もしてましたが、
本当一にセールスは苦手でした。苦笑

「自分には向いてない！」と思って
異動させてもらったくらいなので。

「何を話せばお客さんが
欲しいと思ってくれるのか？」

これがサッパリ分からなかったんです。

当時の上司が営業一筋 30 年の
やり手営業マンだったので、
上司の営業トークを録音させてもらって、
家で話す練習していました。

でも、当時は「型」を知らなかったから、
何がポイントなのか全然わからず
覚えたことを喋るので精一杯。

お客さんに想定外のことを言われると
途端にしどろもどろになって撃沈する
残念な営業マンでした。苦笑

それが今ではセールストークの
台本を作る仕事をしてるんだから、
「型」の威力ってすごいなあと思います。

もし会社員時代にこの知識を知ってたら、
きっと凄腕営業マンになれてたと思うので
会社の仕事ももう少し楽しめてたかもなあ。笑

実際、
この講座を学んだ師匠のお客さんの一人は
元々冴えない営業マンだったのに
みるみる営業成績を伸ばし、東日本エリアで
No.1の営業マンになったそうです。

ちょっと羨ましいです笑

で、話を戻すと。

わたしもこの講座で勉強する前は、
営業は超苦手だったし、
メルマガでも何を書けばいいのか
よく分かりませんでした。

見よう見まねでメールを書いて
月に1-2個商品がポロポロ売れるくらい。

どこがダメなのか？
売れるメールと何が違うのか？

なんで売れたのかも、
なんで売れなかったのかも分からなくて、
売上も不安定だし、不安な気持ちでいっぱいでした。

「なんで先月は売れたのに今月は売れないんだろう？」
「たまたま運が良かっただけなのかな？」

って、時々商品が売れても、
ずっと不安が消えなくて。

でも、今は明確に答えが分かるので
ほぼ狙い通り売上を作れます。

ほぼ毎日売上通知がきますし、
あまり売れていないときでも
3日に2回くらいのペースでは
単価5万-30万円の商品が売れていきます。

「え、こんなに売れるの!？」

って、もうビックリです。

一度も会ったことがない人から、
200万円の商品を買って欲しいと

連絡がきたこともあります。

なので、

『人心工学』のセールスの「型」を知ったら
もし今セールスが苦手でも
コミュニケーションが得意じゃなくても

「セールスってこんなにシンプルなの？」
「セールスって覚えればいけるんだ！」

と衝撃を受けますと思います^^

わたしもこの講座で勉強して
徐々に商品が売れるようになってから

「また売れたー！」
「やばいビジネス楽しい！！」

と、ビジネスが楽しめるようになりました。

ビジネスの醍醐味はやっぱり
売れることですからね。

売れたら楽しいですよ^^
お客さんにも喜んでもらえるし
人の役にも立てるようになりますしね。

「売る力」を鍛えると、
いろいろな人から相談が来るようになります。

最近、CBD という米国で話題の
健康食品の事業をやってる知り合いから

「日本でのマーケティング戦略を
考えたいからアドバイス欲しい」

って連絡がきたり、

アパレル業界で働いてる知り合いから

「急遽マスクを生産することになったんだけど
ネットで販売する方法を教えて欲しい」

と連絡がきたり。

仕事には困らないので
自分がやりたい仕事だけを選べばいいし
お金ももらえて感謝もされるという
最高の状態です^^

やっぱり「売る力」があるのは強いです。

わたしは、限りある人生の時間を
出来るだけ有意義に密度濃く使いたいのので
そのための努力はどんどんしていきたいです。

ということで、

一見難しそうなイメージのセールスも
必要な条件とやるべきことが分かれば、
カレーのレシピと同じくらいシンプルに
できるようになるというお話でした。

わたしからの特典もあるので、
初心者にはありがちな

「勉強しても使い方が分からない！」

という心配もないと思います。

↓↓
[%ur13%](#)

「売る力」を身につけて
人生イージーモード化させたい人は
ぜひ挑戦してみてください^^

売れると超楽しくなります。

レター貼っておきますね。

↓↓
[%ur11%](#)