

セールスの本質は〇〇〇〇の理解。

こんにちは、ゆいです。

『人心工学』参加者、続々と増えています。

明日で募集終了なので、
自分で稼ぐ力を身につけて人生変えたい！
という人は、ぜひ後悔ない決断をして下さいね^^

今日は、
「売れる力＝人間心理の理解」
という超重要な話をします。

「売る力」を身に付ける上で
最も重要なのは「人間心理の理解」です。

なぜなら、人がモノを買うときには
必ず心が動いているからです。

「人は感情で行動し論理で納得する」

という言葉がありますが、
人にモノを売るためには、
相手の感情を動かすことが必ず必要なんです。

つまり、
お客さんが今どんな心理状態か？を把握して、
文章を使って相手の心を段階的に動かしていく
必要があるんです。

というと難しそうに聞こえるかもしれませんが
これは一定の決まり切ったパターンがあります。

なのでパターンを知ってれば誰でもできます。

売れる営業マンは、
この「人間心理のパターン」を熟知していて、
相手に合わせて自由自在に対応できるので、
どんな商品でも売ることができます。

保険のトップ営業マンは
自動車の営業でもトップになるし

広告のトップ営業マンは
マンションでも、化粧品でも何でも売れます。

商品や業界が変わっても
モノを買うときの人の心理パターンは
本質的には一緒だからです。

これはネットビジネスでも同じです。

「人間心理のパターン」を理解していれば、
未経験の業界でも売れるしコンサルもできます。
最低限必要な情報は調べればOKです。

わたしは今ビジネスの発信をしていますが

- ・ダイエットの発信でも
- ・男性向けの化粧品でも
- ・結婚式場の紹介でも
- ・不動産の購入サイトでも

売ろうと思えばなんでも売れます。

このとき大事なのは
お客さんの心理の理解の深さです。

「きっとお客さんはこんなことを
思ってるんじゃないかなあ？」

みたいなふわっとした感じではなく、
お客さんはどんなふうに心が動くか？
心を動かすためにどんなことをすればいいのか？

購入までのステップを、
すべて言語化して明確に説明できるところまで
しっかりと理解しているから、
自在に使いこなせるのです。

モノを売れるようになるには
「人間心理の理解」が絶対に必要だし
逆にここから外れたことをどんなにやっても
売れるようにはならないんです。

これはすごく大事なポイントなので
ぜひ覚えておいてくださいね。

どんな業界でも通用する本質的な

セールススキルを身につけたいなら
この「人間心理のパターン」を言語化して
明確に説明できる人から学ぶ必要があります。

でも、ネットビジネスの業界を見渡していると
人間心理の本質とはあまりにもかけ離れた
ことを教えている人が多くて衝撃を受けます。

例えば、

「とにかく量こなしましょう」
「良い文章を写経すれば上達します」
「このテンプレート通りに書けばOKです！」

というまったく本質的ではないことを
教えている指導者。

これ実はかなりヤバイです。。

テニスとかのスポーツと同じで
間違ったフォームを教え込まれたら
上達どころか下手になってしまいます。

「とりあえず量書きましょう！」
「毎日書けば上達します！」

という無責任な発言をしている
発信者は少なくないですが、

正しいフォームを学んでないのに

自己流で100回ラケット振ったって
テニスは上手くなりません。

むしろ、変な癖がついて逆効果です。

人の文章を無思考に「写経」しても
その文章を書いた人の裏側の意図まで
理解していなければ意味がないです。

数学の授業で内容を理解しないまま
ただ板書を書き写してるのと同じ。

100%無駄とは言わないですが、
死ぬほど効率悪いです。

実際、

「こんな文章誰が読むんだろう？」
「これは一体誰向けの文章なんだ？」

と思わずにはいられないような、
やたら煽りまくっている文章や
決まり文句の羅列みたいな文章も見かけます。

時々他の発信者のセミナーも行きますが
一見すごくまともで誠実そうな人が、
何の悪気もなく間違ったことを
教えていたりするんですよね。。

しかも本人は情熱もあって、

間違ってることに気づいてないので

「まじか。。」

「カオスだな。。」

と、超絶モヤモヤして帰って来たりします。苦笑

繰り返しますが、売るために大事ななのは
「人間心理のパターン」の理解。

相手の心を動かさない限り、
人がモノを買うことは絶対ないからです。

「売るスキル」を磨くと
人生全般が底上げされます。

人の心理パターンがわかると
人の心を動かすのが上手になるからです。

人生は「自分を売る」ことの連続です。
恋愛。就職や転職。社内での昇進。商談。

なので、「売るスキル」があると
例えば恋愛でも成功確率が上がります。

なぜなら、

「相手にどんな話や振る舞いをすれば

魅力的だと思われるのか？」

がわかるようになるので、
好きな人と両思いになれる確率も上がります。

実際、
師匠の講座でセールスを学んだ人から
「売れるようになったら彼女ができました！」
という報告が来ることは、よくあるそうです。笑

セールスを知ってる人間としては

「まあ、必然的にそうなるよね」

という感覚なので驚かないですが。笑

売れる営業マンやマーケターは
自分の魅力を伝えるのが上手いなあ。
と思うことは実際多いです。

同様に、就職や転職でも有利です。

「売れる人」はどんな業界でも
ニーズがあるのはもちろんですが、

「自分のどんなポイントを伝えれば
雇用主が欲しいと思うのか」

がわかるので、
面接やエントリーシートの自己PRも
得意にならざるを得ない。

果てしないメリットがあります。

この「売るスキル」について、
師匠のわっきーさん以上に的確に
言語化してロジカルに伝えられる人を
わたしは見たことがないです。

先日、
元外資系の保険会社のトップセールスの
営業ウーマンのセミナーの話を聞きましたが
師匠の方が、断然本質的でわかりやすかったです。

詳細は言えないですが、
「どうすれば売れるのか？」という条件や
人間心理の解像度がまるで違う。

元々売れた営業マンって、
感覚とか対面でのコミュ力の高さで
売れてることも多いので、
再現性が微妙だなあと思いました。

師匠の説明は超明確だったので
わたしもセールスの世界の解像度が
爆上がりしました。

ブラックボックスだったのが、
カレーのレシピくらいのレベルには
明確に理解できるようになりましたね。笑

なので、誰から学ぶか？
は、本当に大事だと思います。

人生変えたい、もっと豊かにしたい、

と思うなら、セールスのスキルほど
最適なものはないと思います。

特にこれからはネットで売れる人が
ますます求められるので、
会社で誰でもできる仕事をするよりも
よほどスキルアップに直結します。

なんでこんな話をしたかという
先日ワーママの友達と会ったとき

「せっかく子供を預けて仕事してるのに
子供がいるという理由で誰にでもできる
仕事しか任せてもらえない」

という不満を漏らしていたから。

だったら、
会社で誰にでもできる仕事をするより、
「ネットで売れるスキル」を磨いた方が
よほど希少性も市場価値も高い人材に
なれると本気で思います。

すきま時間に 1-2 時間ブログを書いて
仕組みを作れば半年で毎月 10 万円くらいの
不労所得は余裕で作れると思います。
(分野にもよっては全然もっと稼げる)

売れるスキルがあれば、
企業の HP や広告をササッと添削して
売上を何倍にも伸ばしたりできるので
コンサルなんかもできます。

しかも家で仕事できるし、
やればやるほどお金と自由な時間が
増えるからママにはピッタリだと思います。

売れる人になれば、自分に選択肢を作れます。

「就職したいのか、起業したいのか、
どちらが自分に合ってるのかわからない」

と悩んでいる大学生がいました。

もしわたしが大学生だったら
まずネットビジネスを学んで
売れるスキルを身に付けます。

時間が大量にあるのが大学生の強みなので、
1 ヶ月でも集中してセールスを学べば
かなりスキルが身につきます。

ネット上でどれだけ練習してもタダだし

実践し放題、学び放題です。

「売れる力」を身につけて
自分で稼げるようになれば
お金に困ることはないですし、

就職でも独立でも、
ライフスタイルの変化に合わせて
自分が好きなものを選べばいい。

自分で稼げる実力さえあれば、
いつでも自分に選択肢を作ることができます。

これって最高の資産であり、
自己投資だと思うんですね。

決して難しい知識ではなく
読み書きができて人と会話できる人なら
誰でも身につけられるスキルです。

長くなりましたが、

「売る力」を身に付ける上で最重要なのは
「人間心理のパターン」の明確な理解である。

「売れる力」を身に付ければ、
ビジネス、恋愛、就職・転職で有利になるし
家にいながら市場価値の高いスキルを得たり
自分の人生に選択肢を作ることができる。

というお話でした。

超重要な話なので
ぜひ覚えておいてくださいね。

最後にレター貼っておきますね。

↓↓
[%url1%](#)

ぜひ「売る力」を身につけて
一緒に人生変えましょう^^

明日で案内終了します。

ゆいからの限定特典案内

↓↓
[%url3%](#)

PS.

システムの関係でわたしの方では
購入者が把握できないので、
ご購入頂いた方はわたし宛に一言
ご連絡をお願いします！