

あなたはどっち？信頼できるセールスマン、うざいセールスマン？

作者： 楽笑事務局

2012年 12月 22日(土曜日) 09:24 -

---

あなたはどっち？信頼できるセールスマン、うざいセールスマン？

信頼できるセールスマン、うざいセールスマン  
その違いはどこから来るのでしょうか？

セールスにおいて、最も重要なことは、  
“相手に信頼されているかどうか？”

もし、あなたが  
お客様から絶大な信頼を得ているなら、  
どんな商品を薦めたとしても  
買ってもらえるでしょう。

しかし、あなたが相手から信頼されていなければ、  
どんなに素晴らしい商品を、どんなに素晴らしい話し方で  
説明したとしても、売ることは難しいでしょう。

実は、セールスはお客様に会う前から  
始まっているのです。

残念ですが、90%以上のセールスマンは  
このことを知りません。

もし、あなたが90%以上のうざい、  
嫌われ者のセールスパーソンになりたくないのなら、  
この音声を聴いてみて下さい。

↓↓↓↓

<http://123direct.info/tracking/af/369079/zq5eAAcM/>

あなたはどっち？信頼できるセールスマン、うざいセールスマン？

作者： 楽笑事務局

2012年 12月 22日(土曜日) 09:24 -

---