

営業とは？

相手の悩みやニーズをくみとって、課題を解決する仕事です

- 仕事以外の日常生活などにも活かせる普遍的なスキルです。
- 「何を売るか」よりも、「誰のどんな悩みを解決できるか」が大切。



営業力があると...

- 相手の悩みに沿った提案ができるので商品やサービスが売れるようになる。
- 人間関係の信頼構築がうまくなり、人付き合いしやすくなる。
- 相手に価値をわかりやすく伝えられるようになる。

営業力がないと...

- 「いい商品・サービス」でも売れない。
- 困ったときに助けてもらえる関係を築きづらい。
- 価格や条件でしか選ばれなくなる。

普段の生活にも
活かってくる
スキルだね！



今日から変わる！営業力アップ5ステップ

- 1 \ 誰に何を届けたい？ /
自分のスキルや価値観、経験を整理する
- 2 \ まずは訓練 /
友人・家族にヒアリングして、提案する練習を重ねよう
- 3 \ 少しずつ本番へ /
クラウドソーシングや紹介など営業の機会をつかもう
- 4 \ 振り返り＆改善 /
話し方・聞き方・提案力を磨こう
- 5
信頼と実績を蓄積して、「お願いされる営業」に

何に悩んでいるのか、真剣に向き合って考えてみよう！

Check!

フリーランス向け！仕事をもらいやすくする方法はこちらの動画 (YouTube) から



初めての方は
30日間無料



リベシティ会員向け
宿題リストはコチラ



身につければ、
人生の選択肢を広げる
武器になるで！