

販売心理学講座

同じ商品を買っていても、楽に売れる営業マンと、どんなに努力しても売れない営業マンがいます。それはなぜでしょうか？

実はそれは、その人の潜在意識が原因しています。

人の心の5～10%は表面意識であり、90～95%が潜在意識と言われています。そして、人は、自分の潜在意識を知ることは、普通では、なかなか出来ません。

表面意識で「売りたい」と思っている、潜在意識が「売るのはイヤ」と思っていると、売れないのです。

それは例えば、自分一人が「ヨーロッパに行きたい」と言っても、他の9人が「アメリカがいい」と言えば、自分の意見は通らず、結局、アメリカに行くことになってしまうのと同じです。

自分の潜在意識を知るには、以下の方法があります。

まず、自分に対し、以下のように質問します。

「もし売れてしまったら、最悪、どんなことになる？」

そういう形の質問をし、自分でよく考え答えるのです。すると、

「売れると、儲かってしまい、金持ちになってしまう」

というような思いが出てきます。そこで、

「じゃあ、金持ちになってしまうと、最悪、どうなる？」と質問すると、

「金持ちは基本、悪人なので、自分も悪人になってしまう」

といったような意識が出てきたりするのです。

ですから、その人は、表面意識では「売りたい」と思い、努力するのですが、潜在意識が「悪人になってはダメ。だから金持ちになってはダメ。だから売れてはダメ」という思いにつながっているため、どんなに努力しても売れないのです。

売れる人は、そういう意識を持っていないので、楽に売れるのです。

本講座は、受講生の皆様の潜在意識に焦点を合わせ、それを解決する講座です。そして、「間取りプランナーとして活躍できていない人は、できるように」、「自分が売っているものが売れない人は、売れるように」、「結婚したい人は、結婚できるように」、「健康になりたい人は、健康になれるように」、潜在意識を変えていくという、勉強をしていただきます。

間取りプランナーとして成功することは大切ですが、人生全般が良くなってこそ、人として幸せになることができます。

是非ご受講いただき、皆様が売っているものが売れ、かつ、幸せになっていただければと思います。