



2011年の 終わり方

2012年の 始め方

・・・

今年も残すところ あと3ヶ月。 決めるのはあなたです。 応援しています！！

お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が

今回のテーマは、**「本当にやりたいことに挑戦！」**です。

3ヶ月あると、あなたは何ができますか？

人によって何が出来るかは違います。その何かを決めるのは“あなた”です。今年の初めに、「今年は をするぞ！」や「今年は になるぞ！」と決めたことでしょうか。口に出した方もいらっしゃるし、心に刻んだ方もいらっしゃるでしょう。

今年も残すところ3ヶ月となりました。これまでを振り返ってみましょう。5分間でOK。

「既の実現していること」「いま実践していること」があり、「思い出したこと」「気になったこと」「やっぱりやりたいこと」があることでしょうか。なのに、時間がない、人がいない、お金がない、などで、“出来ない・・・”と思い込んでいませんか？もしかして、「できない症候群」にハマっていませんか。

実は、私もそうでした。ところが、「やれば出来る」ことがわかってきたのです。私には“無理、出来ない”と思い込んで諦めていたことがありましたが、“やっぱりやりたい！”と思い、今年2月4日、新しい勉強会「幸研」を思い切って立ち上げました。

経営の舵取りで迷っている社長さんと、ランチェスター戦略と一緒に勉強し実践して、結果を出していただきたいと強く願ったのです。講師陣として私一人では不安なので(笑)、講師兼顧問として、ランチェスター経営の竹田先生、ポストカードのホワイトベース社長：小串氏、お客が増える プロダクション社長：村上氏に就任をお願いして、快く引き受けていただき、助けていただきました。

私は、まずは「社長が社長であるために必要な3つのこと」を10回に分けて伝え、次に毎回実践される毎に、可能な限りサポートしてきました。

本当に自分がやりたいことをしていると応援してくれる人が現れる・・・と何かの本に書いてありましたが、“本当かなあ”とちょっと疑っていました。(笑)

しかし、今では心から信じています。本当だったのです！

実際に、顧問兼講師の社長さん達が信じられないくらいの応援をしてくださいました。遠く離れた九州からの応援もいただきました。

すると、不思議です。

参加者の社長さん達は、これまで、誰かをお手本にして勉強7分実践3分だったのですが、勉強3分実践7分になり始め、自らお手本になる勢いなのです。

少しずつ結果が出てきました。結果が出てくると、勉強と実践が楽しくなり、「続けていく力」になっていきました。善循環が起って来たのです。

幸研に参加した社長さん達の刺激を受けて、私も地域密着戦略を実践することにしました。すると、なんと、ここにも応援してくださる方が現れたのです。感謝です。良いことばかりが起こるわけではありませんが、本気で取組めば、たとえ、どんなことが起こっても自分にとっては「良いことが起こっている」と受け入れることができ、よくなりました。実際、良いことになっていくのです。何が起っても、です。

あなたも幸せ・私も幸せ・世間も幸せ・・・三方良しになることを願って思い切って「幸研」を立ち上げて、本当に良かったと思います。

あなたも、本当にやりたいことに挑戦してみませんか？ 応援しています！！

キーワード：**「本気」**・**「勉強・実践の継続」**

動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る お客が増える・人が動く・自分を知る

『幸研』あなたも幸せ、私も幸せ、世間も幸せ、三方良しになることを研究し実践する会です。 来期は2月スタート。会員募集中。

社長のためのワンポイント・コーチング 第11回

「出来るところだけを見る」

目指すところが高い人は、自分のしていることは“まだまだ”だと感じます。これが高じると、知らず知らずのうちに“自分は出来てない”と思い込んでしまい、無意識下で自分に制限をかけてしまいます。「出来てない」と思い込んでるので、自信が持てなくなり、人の評価が気になり、自分で決めることが出来なくなったりします。

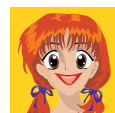
出来ない自分に意識がいついっているときは、つい失敗するんじゃないかと思ったり出来なかったらどうしよう・・・と心配になります。

それがまた「出来ない自分」を作っていきます。

ところが、得意なことでは出来ている自分、イケてる自分を意識すると、背筋が伸び、笑顔になってきます。いつの間にかカッコイイことをしていたりします。



なぜかうまくいかない時や、出来ない自分に捕らわれた時に、うまくいかない理由や出来ない理由を探すのではなく、まずは、上手くいっている時や出来ている自分を思い出しましょう。



これは自分自身に当てはまることですが、いろんな人間関係にも当てはまります。従業員さんとの関係、お客様との関係、もちろん家族同士でも。

最近上手いなくなってきたなあ・・・と思っていたら、良かったときを思い出して、出来てる自分を思い出してみてください。必ず、上手いきますから！！

『売れる営業トークにはたった一つの理由がある』

営業トークはパーツではなく、「設計」で考える！
思わずお客さんが買いたくなるノウハウを一挙公開！



大和出版 1,575円(税込)
木戸一敏 著



売れ続ける営業マンになる秘訣が満載です。
なかでも、トークの万能薬『イエス3連発』は目からウロコでした。
営業には、“お客様の断り”はつき物。
その“断り”が怖くなる特効薬が『イエス3連発』トーク。
なんと、その断りを全面的に受け入れるんですって。



その実例を本から引用(保険営業)で見ると・・・
営業マン：「保険はどちらで入っていますか？」
お客様：「いや、うちはもう充分入っているから」
営業マン：「そうですね。みなさんいっぱい入ってますからね。先ほどの方は毎月10万円近く入ってるっていいましたけど、今はホント入ってない人はいませんよね」
これが『イエス3連発』トーク。営業が楽しくなってくるトーク満載本です。

『幸研』の仲間と顧問の社長が一堂に会するセミナー。案内を同封しています。願望を熱意で実現させませんか！？

山田一美のプロフィール 福岡県北九州市出身。税理士。竹田陽一先生公認の経営戦略インストラクターとなり、利益が2倍になる「戦略社長塾」を開催中。
「これだけは知っておきたい社長の財務戦略」セミナーが加わり、わかりやすく役に立つと好評。また社長専門コーチとして社長の実行力を引き出している。

ランチェスターマネジメント明石
山田一美税理士事務所

〒673-0891 兵庫県明石市大明石町1丁目9-26-402
TEL 078-917-1400 FAX 078-917-1416

http://ekeiei-no1.com
E-mail k.yamada@tkcnf.or.jp

12月9日
予定を入れてね！
明石でセミナー開催。