

# セールスマインド

# マインドブロック

- ①セールスへの抵抗
- ②高額な金額に対する恐れ
- ③無価値感への抵抗
- ④売れない事が当たり前
- ⑤稼ぐことが悪いの価値観



## ①セールスへの抵抗

セールスが**出来ない人の価値観**

セールスは**相手からお金を奪う行為**だと思っている

- ・ 売った者が**勝ち**/買った者が**負け**
- ・ 勝ち負けを**勝手に設定**している
- ・ お金を支払わせる = **弱みに漬け込む行為**だと思っている

## ①セールスへの抵抗

価値 (問題解決する手段) を提供しているのだから  
価値 (お金) を頂くのは当たり前



価値を造らず  
価値を奪うのは  
詐欺・泥棒



Copyright BIZBLOOM Inc.

ビジネスは  
お客様に  
喜んでもらえる  
価値を造る

価値がない内容 (売れない)  
価値がある内容 (売れる)

## よくあるご質問

私に高額商品が  
売れますか？



お客様を  
幸せにする覚悟は  
ありますか？

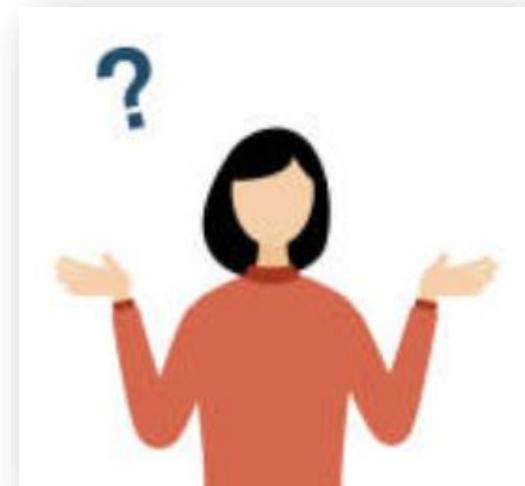
お客様を幸せにする  
価値（ノウハウ）を提供した結果  
価値（お金）を頂くのは当然

“ここまでやつたら”  
“この金額は妥当”と思えるから売れる

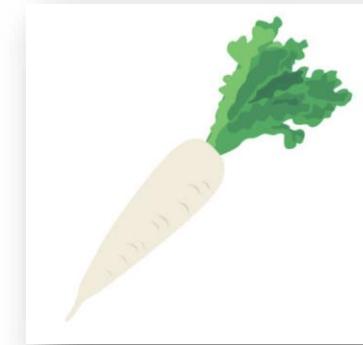
## ②高額な金額への恐れ

なぜ、5万円が安い  
30万円が高いと思ったのか？

最初から  
高額なバックエンド商品（30万円）は  
売れなさそうだけど  
低額のミドルエンド商品（5万円）  
だったら売れるかも！？



もしも,,,



大根が5万円



高い



新車が30万円



安い

商品に対して**価値がある**かどうかで  
消費行動が起きる！

## ②高額な金額への恐れ

金額の大きさではなく  
その商品を購入する価値が  
あるかないか？は

お客様が判断するもの

金額の大きさで  
額の違いを勘定しているのは

販売する側の問題  
(自分がいかに儲かるか?)



### ③無価値感への抵抗

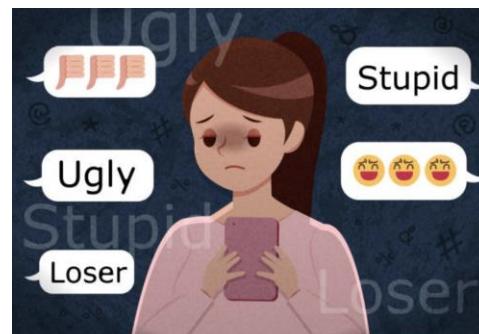
人は**断られる事に一番の打撃を感じる生き物**



恋愛の破局・失恋



存在を無視する



人からの否定



拒絶される



承認されない

セールスに**抵抗**を感じるメカニズム

### ③無価値感への抵抗

まだ経験・知識がないから,,,  
年齢が○○だから,,,  
ビジネス初心者だから,,,



自分の価値を自分で  
決め込んでいる

- 売れない自分が相応しい
- 分からない・出来ない状態の方が助けて（教えて）もらえる
- 実際にセールスをする“心の状態”が整っていない
- 売れなかつた時に自分に価値がないと烙印を押されたような感覚になるのが怖い

#### ◆根底にある価値観◆

価値がないと思われている = 無価値観を  
味わいたくない

#### ④売れない事が当たり前

- ・地域が〇〇だから,,,
- ・時代が〇〇だから,,,
- ・コロナ禍だから,,,



売れないと決めつけている

#### ◆根底にある価値観◆

“どうせ私なんか”  
卖れない方が  
自分らしいと思い込んでいる



どうせ、“私なんか”  
所詮、卖れるわけがない  
【心の中の声：思考パターン】

## ⑤稼ぐことが悪い価値観

- 安い金額はお客様に喜ばれる
- 高い金額はお客様の弱みにつけ込んでいる
- 薄利多売が商売の基本だと思っている



そんな思いまでして  
稼ぎたくない

稼ぐとは  
お客様の犠牲の上に  
成り立っていると思っている



【間違った概念】  
売る人が勝ち  
買う人は負け

セールスは  
お客様の問題解決の手段を  
提供する事

この誤解を解くことが出来なければ売れない

# あなたがお買い物をする時にどんな感情？



ウキウキ  
ワクワク



買わされた！  
ムカつく！  
とは思わない

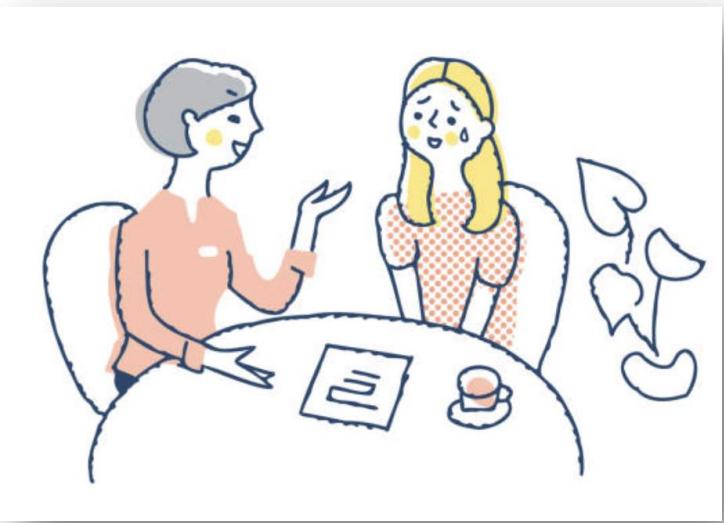


むしろ  
欲しいものが  
購入出来ないと  
困りますよね！



お金を支払う行為は  
お客様が欲しいと思った物を販売する行為

## セールスが苦手な価値観



相手が**嫌がつ**っているのに  
**強引**に押し付けてくる



**お金の亡者**だと  
思われたくない



**お金を奪おう**としている  
と思われたくない

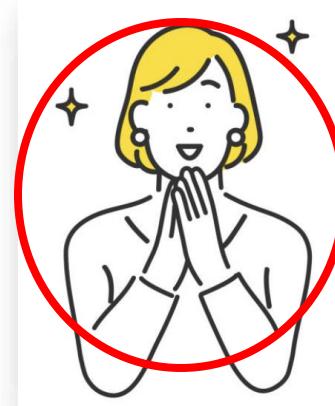
**お金を得ることは相手を負かすことだ**と思っている

お金もらう = **勝ち** / お金払う = **負け**

もしも、満員電車で…



私が座っても  
いいのかな？  
(みんな座りたいだろうな)



やったああ～！  
(座れる！！)

あなたの目の前の席  
が空いたら  
どうしますか？



**遠慮**している間  
に誰かが  
座ろうとする

つまり,,,

あなたの**お客様**は  
あなたが**提案**しなければ

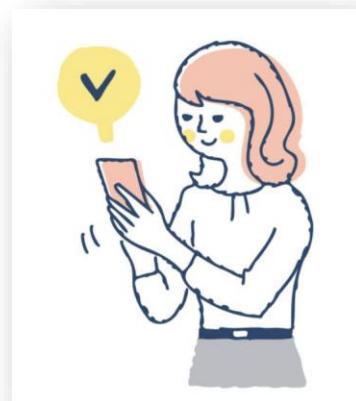
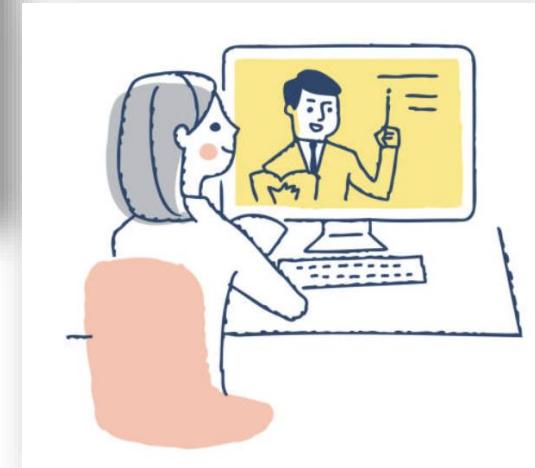


**類似商品を**  
**求めて**いるので

**他社を探し出し**



**類似商品を**  
**購入**するのです



**類似商品の競合会社**  
**が悪徳**だったら  
あなたは**お客様**に対して  
**どんな感情**になりますか？