



今すぐ
セールスに活かせる！！

【実践】心理学 カンニングシート

No.03



広い視野で 相手を見る

テクニック

- ・ 部屋の4隅を見る。
- ・ 相手をぼんやり見る。
- ・ 相手のおでこを見る。



相手と呼吸 を合わせる

テクニック

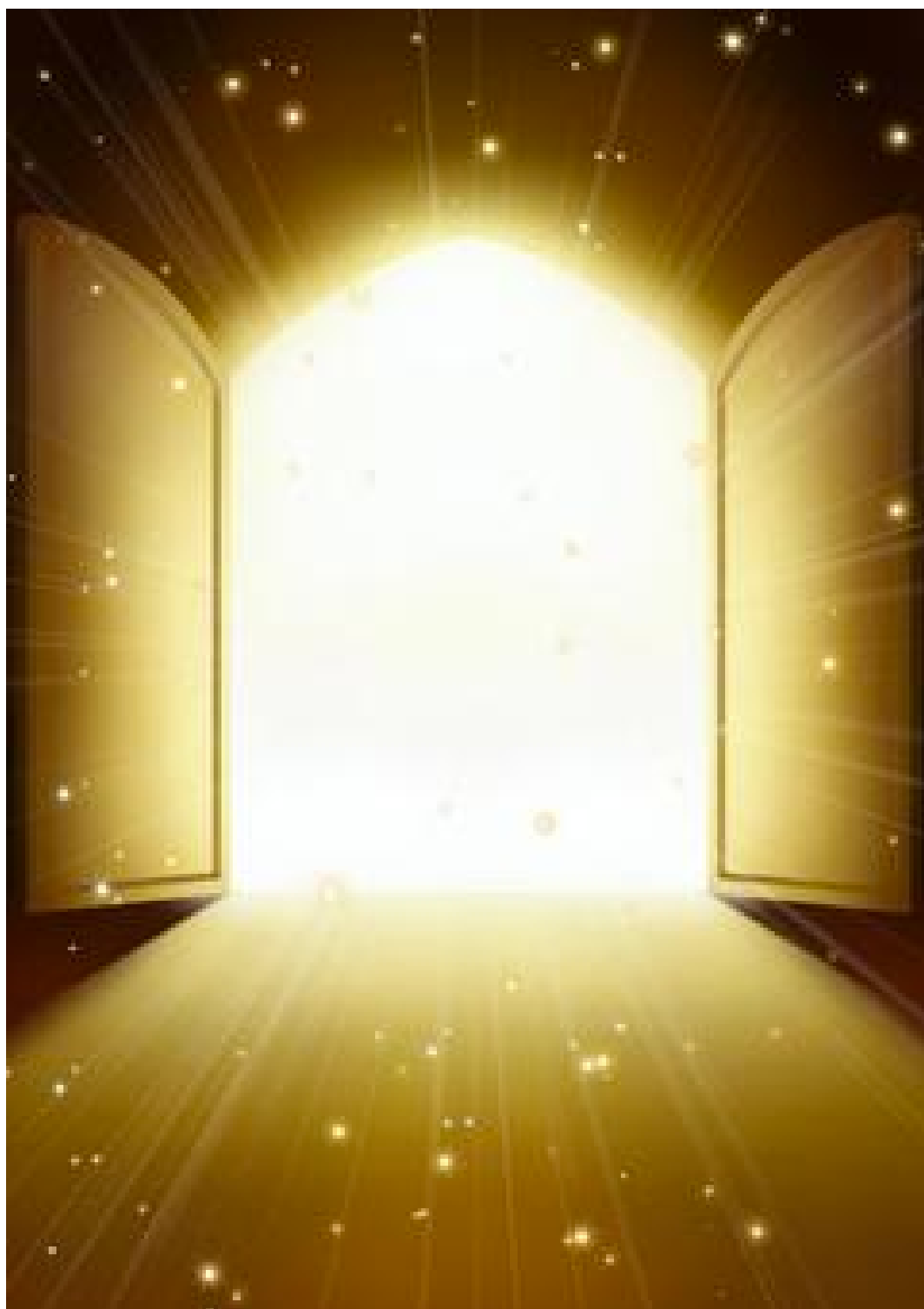
- ・ 相手の肩で呼吸を合わせる。
- ・ 相手の口調に合わせる。
- ・ 相手のペースを合わせる。



うなづく

テクニック

- ・ 相手の話にうなづく。
- ・ 相手の話に関心を持つ。
- ・ 相手を好きになる。



セールスはとっても簡単です。
苦手意識を持たず、リラックス
して、この方法を是非試してみ
て下さい。私の実証済みのテク
ニックです。
あなたのセールスのお役に立て
れば嬉しいです。分からないこ
とがあればいつでもご相談くだ
さいね。

大門祥裕