

売れる脳トレ

basic-p-74

情報の受け取り
記憶の能力
より早く
より上手に

効果
練習が必要

マインドマップの達人

1. データを集める
2. 記事を探す
3. 関連付ける
24時間以内
7日間毎日
翌月
他の業界紙
1~5を3ヶ月繰り返す
4. 復習する
5. 整理する
6. 知識データベース

MindMaps

専門家になる

「顧客プロフィールMM」

好み
購入
個人情報

予定
履歴

導入は華やかに
特異なもの
記憶に残るもの
重要な言葉

強調する
繰り返す

顧客を参加させる
印象的に締めくくる

パワーフック
(営業プレゼン用BOI)

「今後の目標」
「目標コマmercial」
「始めの一步」
目標達成へのシナリオ

体はどこか

うまくできたこと
状況は?

何が聞こえた?
何を感じた?
何が見えた?

イメージ

スイッチ

腹式呼吸
両手を腹に

吸気: 黄金のエネルギー
びりびり
ネガティブ
緊張

ブザン呼吸法

イメージ

呼吸: 赤

1. イメージする: 「満足した顧客」
頭の中で
現実で

2. 二回行なう

営業

basic info

BRAIN SELL
Tony Buzan
Richard Israel
70の「BrainSellトレーニング」
脳力営業法

マインドマップ

創造的キーワード
対象が不明確
記憶に残りやすい
具体的イメージを喚起

想起的キーワード
対象が明確
集約された情報
「フック付き」
例) お金 幸せ

マジックテープ・ワード

脳対脳のやり取り
必要 生きるための真実 嘘=不安...

鍛える 筋肉同様
記憶

目的: 生き残る!

basicknowledge

「映像化」
「関連付け」

動くもの

1. Synaesthesia
2. Movement
3. Association ● 車
4. Sexuality
5. Humour
6. Imagenation
7. Number
8. Symbolism
9. Colour
10. Order and sequence
11. Positive Images
12. Exaggeration

smashin' scope

記憶の鍵

メインツール

数
言葉
論理
リスト
映像
ディテール
想像
色
リズム

マインド・マトリクス

「五感営業法」
「Mind Maps」
「営業記憶法」
「営業コンパス」

観察力の強化
インパルス放射
間の置き方
頭の中の映像p-113
思考の分析

Created by
伊藤 賢@mindmap.jp