



旅する - 営業コンサルタント

自己価値 再認識ワーク シート



特典ワークブック





はじめに

このワークシートは、あなたの本来の価値を再認識し、内なる営業ブロックを解放するためのツールです。営業の成功は、テクニックよりも先に、あなた自身の価値への確信から始まります。以下のエクササイズを通して、あなたの中に眠る真の価値と魅力を発見していきましょう。



PART 1: 営業ブロックの認識

あなたの中の「営業ブロック」を探る

以下の質問に正直に答えてみてください。思いついたことをそのまま書き出しましょう。

1 営業や販売について、どのようなネガティブなイメージや思い込みがありますか？

(例: 「営業は押し付けがましい」「お金の話をするのは下品」など)

-
-
-



2 営業中に感じる不安や恐れはどのようなものですか？

(例：「断られるのが怖い」「質問に答えられないかもしれない」など)

-
-
-

3 価格を伝えるとき、どのような気持ちになりますか？

(例：「申し訳ない気持ちになる」「声が小さくなる」など)

-
-
-

4 これらの思い込みや恐れは、いつ頃、どのような経験から生まれたと思いますか？ できるだけ具体的に振り返ってみてください。

(例：「子供の頃、自分の欲しいものを主張すると『わがまま』と言われた」など)

-
-
-



PART 2: 自己価値の再評価

ワーク1：人生の成功リスト

あなたのこれまでの人生で達成したこと、乗り越えた困難、習得したスキルをすべて書き出してください。小さなことでも構いません。

【達成したこと】

-
-
-

【乗り越えた困難】

-
-
-

【習得したスキル・知識】

-
-
-



ワーク2：感謝の声コレクション

これまでにクライアントや周囲の人からいただいた感謝の言葉、良かったという評価を思い出して書き出してください。メールやメッセージをチェックして、忘れていた感謝の言葉も発掘してみましょう。

【クライアントからの感謝の言葉】

-
-
-

【同僚・友人・家族からの評価】

-
-
-



ワーク3：あなただけの独自性の発見

あなたにしかない経験、視点、強みの組み合わせを探りましょう。以下の質問に答えてください。

1 あなたのユニークな経験は何ですか？（特別な体験、特殊な環境での経験など）

-
-
-

2 あなたの視点や価値観の特徴は何ですか？

-
-
-

3 あなたの強み・得意なことは何ですか？

-
-
-

4 上記の経験、視点、強みを組み合わせた時、どのような独自性が生まれますか？

-
-
-

5 その独自性は、どのようにクライアントの役に立つでしょうか？

-
-
-



PART 3: 内なる魅力の解放プラン

アファメーション作成

上記のワークから得た気づきをもとに、あなた自身のためのアファメーション（肯定的な宣言文）を3つ作成しましょう。毎朝、鏡を見ながら声に出して唱えるためのものです。

1. 私は

2. 私は

3. 私は



波動を高める習慣プラン

あなたの波動を高め、内なる魅力を輝かせるために取り入れたい習慣を3つ選び、具体的な実行プランを立てましょう。

習慣₁:

いつ・どのように実践するか:

習慣₂:

いつ・どのように実践するか:

習慣₃:

いつ・どのように実践するか:



断られても前向きでいられるための リフレーミング

営業で断られた時に、自分自身に言い聞かせたい肯定的な言葉や考え方を書き出しましょう。

-

-

-



PART 4: 日常的な実践と チェックイン

毎日の実践記録

(この部分はコピーして毎日使用してください)

日付: _____

1 今日唱えたアファメーション:

-
-
-

2 今日実践した波動を高める習慣:

-
-
-

3 今日の営業活動で感じた自信や内なる魅力が発揮できた瞬間:

-
-
-

4 今日の気づきや学び:

-
-
-



最後に

このワークシートを通して、あなたの本来の価値と魅力に気づくことができたでしょうか？

これは一度やって終わりではなく、定期的に振り返り、新たな気づきを書き足していくためのものです。

あなたの内なる魅力が解放され、自然体で成約できる営業スタイルを築くために、このワークを継続的に活用してください。

次の動画では「クライアントの本音を引き出す質問力の磨き方」についてお話しします。

質問力と自己価値の認識が組み合わさると、営業はさらに自然で心地よいものになります。

ぜひ次回もお楽しみに！

杉本倫美



<https://tugumisugimoto.systeme.io/no2>