

本日の講座内容

- ・自己開示



自己開示の重要性

- ・顧客との信頼構築になる
- ・知らない人から商品を買いたくはない
- ・共感されると商品が売れる



自己開示で行うべきこと

- ・ 過去の体験の共有
- ・ 考え方、理念
- ・ その他個人情報の共有



自己開示はストーリー調で行う

- ・箇条書きの経歴に興味はない
- ・失敗→成功ストーリーを描く



キャラ付けと自己開示は違う

- ・ありのままの自分を出す
- ・キャラ付けすると後が苦しくなる
- ・自分の強みを活かした発信を行う