

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

会社も個人も何かの目標を達成しようと
色々な計画を立てます。しかし、いざその計画を
実行しようとするとなんやら障害が出てくるものです。

その障害が出て来た時に、もともとの計画を
大きく崩してしまうか、当初決めた計画をしっかりと
遂行していくかは大きな分かれ道となります。

中長期に渡って成果を出している人は、
よほどの障害がない限りは、ある意味で粛々と
当初の計画通りに遂行している人が
多いように感じます。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

◆◆ 新規開拓物語 VOL.424 ◆◆

■社長の営業力は実はとても高いレベルにある

今週もある建築塗装会社のお話の続きです。

↓建築塗装業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_15.html

自分では営業が苦手だと思っていた
職人出身の社長様が、業界経験者・営業経験者を
採用し、営業活動を任せようとしていました。

しかし、1週間経ち、2週間経ち、1ヵ月経っても
社長様がイメージしていたような営業活動を行われる気配が感じられませんでした。

最初のうちは経験者のやることなのでこんなものかな・・・と
思っていたのですが、どうも動き出す気配がありません。

2ヵ月目に入ったある日に、ついに社長様から
現在の状況はどうなっているのか？
見込みの案件は増えているのか？などの確認を
行いました。そうすると特に目立った営業成果や
見込みが出ていない状況であることが分かりました。

「このような見込みのない状況ならば、今まで仕事を
くれたことがある先に出向いていって仕事をくれませんか？と
言ってみたり、朝や夕方などは飛び込み訪問をしてみたり
するものではないのですか？」

社長様がそう言うと、

「そうですね。それをやらないといけませんね。
明日からでもやっていきます！」

という返事でした。

「これが営業経験者の言うことなのだろうか・・・？
この先大丈夫だろうか・・・？」

社長様はそう思っていたが、
実は社長様自身、自分の営業力がとても
高いレベルにあることに気づいていませんでした。

確かに社長様は職人出身で営業活動に苦手意識は
あるかもしれませんが、会社のトップとして
最前線で営業活動を行い結果を出してきた

営業技術と経験は、並みの営業経験者の
技術や経験とは比べ物にならないくらい、
高いレベルに達しているものなのです。

↓ 建築塗装業の成功事例はこちら ↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_15.html

(次週は・・・)

結果が出ている人と出ていない人の違いは何か？
多くの営業担当者を育ててきたマネージャーが語った
あるソフトウェア開発会社の新規開拓物語です。)



営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)



このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。

お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 18F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8334 (大阪)
