

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

企業は何かしらのサービスをお客様に
提供をしています、100%すべてのお客様に
満足をして頂くことはとても難しいものです。

どこに基準を置くかにもよりますが、一般的には
7割～8割の顧客満足度を得ることができれば
合格点と言うことはできるのでしょうか。

しかし、3割打てば一流と言われるプロ野球選手でも
打席の中で3割打とうと思っているわけではなく、
打席に立つからには10割打とうと思っているはずです。

やはり、特に顧客に直接的に対峙している人は
お客様になって頂いたのであれば、100%満足を
して頂くことを目指して仕事をするべきなのかも
しれません。

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.425 ◇◆

■目標達成できる人とできない人の違いは・・・？

今週からはあるソフトウェア開発会社の
新規開拓物語です。

↓ソフトウェア業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_14.html

この会社の社員数は約300名。複数の拠点での営業活動を行い、主に自社開発のパッケージソフトの販売を行っています。

現在本社の営業マネージャーは管理者になってから10年以上経っていて、数多くの営業担当者を部下に持ちマネジメントをしてきました。

ある日の会社の飲み会で、マネージャーは今年管理者2年目の中堅社員と同じテーブルになりました。

「今年の調子はどう？」

「いやー、なかなか思うようにいかないですね・・・」

飲みながらそんな会話をしていました。

「マネージャーは今までいろんな人の管理をしてきたと思いますが、目標達成できる人とできない人の違いって何だと思いますか？できない人を中心にいろいろやってるんですけどね・・・」

「そうだね・・・難しい質問だな・・・」

そう言いつつも、マネージャーは自らの経験をもとに話し始めました。

↓ソフトウェア業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_14.html

(次週へ続く・・・)



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)
