

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

先日弊社にウォーターサーバーを販売する会社の
営業マンの方が飛び込み訪問でいらっしゃいました。

残念ながら弊社はそのウォーターサーバーの
既存ユーザーでしたので、その営業マンの方の期待に
応えることはできませんでしたが、飛び込み訪問を
している方の熱心さを見ると、自分ももっと頑張らなければ
いけないと思います。

これから暑くなってくるので、飛び込み営業をされる方は
ぜひ体調に気をつけて頑張ってください。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方に送らせていただいておりますが、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.co.jp

新規開拓物語 VOL.5

■ 希望に満ちた入社。彼を待っていた現実とは・・・

今日からは、ある求人広告会社に新卒採用で就職した
新人営業マンの新規開拓物語です。

彼は当時22歳。大学を卒業したてのピカピカの
新入社員でした。

彼がこの求人広告会社への就職を決めた理由は、
若いうちからクライアント企業の経営者と
直接話すことができ、多くのことを勉強することが

できることと、人材採用のコンサルタントとして
クライアント企業の悩みを解決し、クライアント企業の発展に
直接関わることができることに魅力を感じたからでした。

希望に満ち溢れての入社式。そして翌日から新人研修が
スタートしました。

新人研修が始まって3日目。その日のメインの研修は、
「営業研修」でした。「営業研修」の内容は、あらかじめ会社が
用意した企業リストに対して、新規アポイント取りの電話を
することです。

最初に彼は勢いよく電話をかけていきました。

「もしもし、株式会社〇〇の ですが・・・」

「あー、あんたの会社よくかかってくるね。この前もいらないって
言ったのに・・・。もうかけるなって上司にも言っというて。」

「もしもし、株式会社〇〇の ですが、人材採用の
お手伝いをしている会社でして、御社のお役にも立ちたいと
思いお電話をしましたけど・・・」

「あなた新人？お役に立ちたいって言うけれど、うちの会社が
どういう会社で、どういう人を採用したいか知ってるの？」

「えっ、あっ・・・」

「もうちょっと勉強してからかけた方がいいと思うよ。
まあがんばってね。」

「・・・・・・・・」

思いやりがあり、相手の嫌がることはしたくないという性格の
彼は、よかれと思ってかけた初めての電話でこのような反応を
受けて以来、テレアポが苦手になってしまいました。

人材採用のコンサルタントになりたいという夢を持ち入社した
彼を待っていた現実は、気合と根性が大切な最前線の
営業現場でした。

来る日も来る日もテレアポ……。確かによく考えてみれば、
コンサルタントというものはクライアント企業があつてのもので、
クライアント企業が1社もない新人は、新規受注のための
営業をしなければいけないのは当然と言えば当然です。

テレアポに苦手意識を持ってしまった彼は、人材採用の
コンサルタントどころか、アポイントも取れず訪問する企業も
確保できない、落ちこぼれの営業マンになってしまいました。

同期で入った仲間は次々と初受注をあげていく中、
ついに、入社後半年が経って1社も受注がないという結果に
なってしまいました。

自分にはこの仕事は向いていないのかもしれない……

完全に自信を失くした彼に、
この会社の社長様からある日声がかかりました。

(次週へ続く……)

■ □ _____

BtoB の新規開拓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 052-459-1050

_____ □ ■

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.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050