

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社ＨＰからダウンロードできます。
下記ＵＲＬとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

新聞やインターネットで、ＬＥＤを活用した商品の
話題が多く取り上げられています。「環境」という
分野において、ＬＥＤはその代名詞とも言えるくらい
中心の商品となっているようです。

従来の蛍光灯や照明・電球、電飾看板や信号機、
テレビや他の家電製品・・・と、ＬＥＤが従来品の
取って代わる分野は幅広く、莫大な市場規模があるの
だろーと思います。

しかし、１度ＬＥＤに切り替えてしまったものは
次の切り替えが発生するまでは長い時間がかかります。
市場規模が大きいとはいえ、それが一巡してしまえば
現在の右肩上がりの勢いは続きません。
ＬＥＤの次の動きというものにも今から少しずつ
気をつけていく必要が出てきているのかもしれないと感じます。

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.co.jp

■ こういう時は相手のニーズを掘り起こさないといけない・・・

今日からは、愛知県に本社をおく
ある広告代理店の営業マンの新規開拓物語です。

この会社は社員数 15 名。営業は社長と営業部長と
彼の 3 名が主に行っています。

広告代理店はほとんどの会社がそうですが、
やはりこの会社も厳しい状態が続いています。
好景気の頃は黙っていても様々な受注が舞い込みましたが、
そんな時があったことも忘れてしまうほど、
待っていて声がかかることはほとんどありません。

待っていても受注は取れないので、こちらから打って
出なければいけません。この会社では、受身の
営業から提案型の営業に切り替えを積極的に行おうと
しています。

彼は、提案型の営業というものに苦手意識がありました。
対人のコミュニケーションは昔からそれほど得意では
ありませんでした。

なかなか目だった成果が出せない彼に対して、
営業部長からのアドバイスは、

「こういう時はとにかく相手のニーズを掘り起こさないとだめだ。
上辺だけで話をしても何も生まれない。
相手の状況をよく見て、適確な質問をして
踏み込んでいってとにかくニーズを掘り起こして、
それに対して提案をするんだ。」

というものでした。

「自分はニーズを掘り起こすための質問する力や

粘り強く話すことが苦手だから成果があがらないんだ。」

彼自身もそのように考え、何とかして苦手を克服しようと思いました。営業ノウハウが書いた本やコミュニケーションを学ぶことができるセミナーにも個人的に参加をして、成果を出すことを目指し努力をしていました。

(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 052-459-1050

_____ □ ■

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二丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050