

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

最近テレビなどを見ていると、以前に出された曲を
他のアーティストがカバーして歌っているのを聞くことが
よくあります。こういったケースは以前よりも増えたのでは
ないでしょうか？

何十年もたってからあらためて歌われるような曲もあり、
そういった形で長い間歌われ続ける曲というものは
とてもすごいなと思います。

そんなことを考えていると、バッハ、モーツァルト、
ベートーベン、ショパンなどのクラシックの定番として
演奏し続けられていることの凄さにあらためて
気づかされました。数百年に渡って自らの行った仕事が
残るのか・・・ということを想像すると、過去の偉人の
業績には敬意を払わずにはいられません。

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.co.jp

■ ニーズを掘り起こせないのはコミュニケーション力不足か？

今週もある広告代理店の営業マンのお話の続きです。

お客様からの受注を待っていても来るものではない。
こちらから積極的に訪問し、面談で相手のニーズを
掘り起こさないといけない。頭では分かっているけども
なかなかうまくできない状況でした。

彼は何とかこの状況を改善しようと、ヒアリング能力向上の
ための本を読んだり、コミュニケーションに関する勉強会に
参加したりしていました。

ある日、彼が担当する既存のクライアントのもとへ
訪問をしました。そのクライアントも以前は積極的に
広告を行っていましたが、今は予算を大幅に削減を
していました。

担当者の方と話をしましたが、やはり追加の
発注やご提案をさせていただけるような材料を
いただくことはできませんでした。

「またうまくいかなかった・・・」

そう思っていると、相手の担当者から、

「いろいろと頑張っているみたいだね。営業の勉強とかも
たくさんしてるんでしょ？話を聞いているとそんな感じがする。

うちの会社も何かあれば提案などお願いするんだけど、
ないものはいくら聞いてもらってもないからね・・・。

君なら少しでもニーズがあればそれを膨らませることは
できると思うけど、今のうちにはそれもないからね。
今はうちと話すより他の会社に行ったほうが良いと思うよ。」

彼は今まで、自分のコミュニケーション能力が
低いために提案まで持っていけないと考えていました。
このようなことを言われたことは今回が初めてでした。

(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