

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。

ユーザー名：

パスワード：

現在大相撲九州場所が福岡で行われています。
力士への暴行事件や朝青龍の引退
野球賭博と様々な問題があり、今年は多くの
相撲ファンが離れてしまった年でした。

そのような厳しい状況の中、今年の九州場所は
横綱白鵬の連勝記録の双葉山への挑戦があり、
また、地元福岡出身で３８歳になる大関魁皇が
現在優勝争いのトップに並んでいます。

今場所はここ数年内でも最も体が動いているように
見えますし、横綱白鵬の有利は変わらないでしょうが、
３８歳の大関の優勝も、もしかしたら
もしかするかもしれません。

どんな組織にも人にも良い時もあれば悪い時もあります。
その中でも現在の相撲界の状況は、ただ「悪い」状況という
言葉では片づけられないような状態かもしれません。
しかし、そういった時こそ頑張ることが価値が高いことの
１つであるということを、この２人の活躍から感じずには
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 →

新規開拓物語

■相手の知識レベルに応じて、説明方法を変える

今週もあるソフトウェア開発会社の
営業マンのお話です。

彼は、彼の上司とともにあるパッケージソフトの
販売担当になっています。上司の同行で何件かの
訪問をしましたが、そこで彼の上司が同じソフトを
説明するのに、同じプレゼン資料にも関わらず
1回1回説明方法を変えていました。

彼はどうしてそうするのかを尋ねました。

「それは、相手の知識レベルに応じて
説明方法を変えているんだよ。

相手の担当者はソフトウェアに対して、
詳しい人もいればそうでない人もいる。

相手の知識レベルに応じて、最適な
説明が必要なんだ。説明が不足しても
説明しすぎてもいけない。

説明不足がだめだってことは
分かりやすいと思う。

実は説明のしすぎは、説明不足よりもよくないかも
しれない。丁寧ともとれるけど、人は自分の知っている
ことをあらためて言われると、だいたいが不快感を
覚えるからね。「そんなこと知ってるよ。」ってね。

これを思われると営業現場ではかなりの障害となる。

これは頭では分かっているんだけど、
これをやって失敗している人は多い。

相手の知識レベルを正確に捉えて、
相手によって説明のスタート位置を変える。その
スタート位置が正確にフィットすると、
商談はスムーズに進んで目的地までいけるものだよ。」

彼は上司の言葉を聞いて、
分かったような分からないような・・・

しかし、彼はプレゼン資料をどの訪問先でも
同じように説明することしか行えていないので、
それが良くないことであることは分かりました。

(次週は・・・

新規開拓営業を行う際に欠かせないものは何か。
新規の契約をあげることができないスランプに陥った、
ある求人広告会社の営業マン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

_____ □ ■

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 →

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒 名古屋市中村区亀島二丁目 1 番 1 号