

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

先日弊社のWebサイトをリニューアルいたしました。

こちらからご覧下さい。

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

インターネットの記事で

イタリア首相の不信任案が否決したことに対して

起こった市民が暴徒化したというニュースがありました。

火炎瓶で自動車が燃えている生々しい映像も出ています。

もちろんこういった行動が良いことであるとは思いますが、
なかなか今の日本では考えられない情景・・・

日本と他の国との違いの一部を感じる

瞬間でもあります。

現在は以前のような国内と海外という垣根はありません。

このような情景を見たときに、違う世界ではなく

同じ世界で起きていることと捉えることも

できないといけないのかもしれませんが。

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

新規開拓物語 VOL.135

■新規開拓に欠かせないものとは・・・

今週もある求人広告会社の営業マンの

お話の続きです。

彼はある月に久々に売上目標の到達が
厳しい状態となりました。そんなときに、
長らく採用活動を止めていたクライアントから
連絡があり、採用の再開を相談したいとのことでした。

彼は、このクライアントの訪問をするにあたって、
入念な準備を行いました。結果次第では、
厳しいと考えていた売上目標の達成も
あり得るかもしれません。

彼はこのクライアントの訪問時は、相当に
集中力が高い状態でした。相手の一挙手一投足、
小さな言葉の変化やニュアンスも感じ取り、
一言一言最適なものを選んで話をしていました。

そして、彼はこのクライアントから見事
発注をいただきました。

彼は今月売上目標の達成が厳しい状態でした。
このように調子が悪い月もある・・・
平常心を保って営業しよう・・・
そう思って日々の営業を行っていました。

しかし、彼は今回のクライアントの訪問をするに
あたって発揮した準備や面談時の集中力を、
他の訪問時には行っていないことに気づきました。

平静を保つことを心がけるあまり、
あまりにも淡々とした営業となってしまうことに
気がつきました。

新規開拓営業に欠かせない集中力・・・
あらためて気づかされた訪問でした。

(次週は・・・

新規開拓営業には簡潔さが必要。
経験と知識があるにも関わらず受注ができない、
あるソフトウェア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

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