

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

本年度に愛知県様から受託いたしました

「ベンチャー企業マーケット開拓支援事業」の
成果発表会を3月24日開催いたしますので
お知らせ致します。

詳細情報・参加のお申し込みは

コチラから → <http://islandbrain.com>

テレビやインターネットの記事では

連日中東地域での民主化要求のデモの様子が
報道されています。

何十年にも渡る独裁政治や

私たちが当たり前と考えている

自由や様々な権利が当たり前でない世界・・・

日本もそういう時代があったのだと思いますが、

今の若い世代には想像ができない世界ですね。

想像ができないと言えども1つの世界の中の

お話です。より大きな視点で出来事を捉え

自分の意見や展望を持てるようにしていきたいですね。

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

■新規営業の訪問で良くないことが起きる原因は・・・？

今週もあるコンサルティング会社の営業担当者の
お話の続きです。

新規営業の訪問が3件入っていましたが、
相手先の突然の不在や体調不良などで
会うことすらできず、立て続けに訪問が
無駄となってしまいました。このように連続で
良くないことが起こるのは今までにも記憶にありません。

「どうしてこんなことばかり起こるんだろ・・・
自分だって暇じゃないのにな・・・」

そんなことを考えていました。

確かに彼のスケジュールは忙しいものでした。
既存のクライアントへの提案やフォローも多く、
その中でも時間を確保して新規訪問に行っていました。

その週末に彼はお酒の席で同僚と話していました。

「何か今週は変な週だった。新規は行っても相手が
いないんだもん……。どうしようもないよね。
約束はして頂いているんだから、普通なら
その時間にはいるもんだよね……」

あとは、クライアントからの要望も多い週だったなあ……
もっと、クライアントのほうでまとめてもらったり、
2回行ってるところを1回で効率よく
終わらそうであったりとか、
そういうことって何でできないのかな……。

何とかならないのかな……」

彼は、「何とかならないのかな……」と言いながら、

あることに気づきました。

(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
