

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>

新聞の記事で、インドの成長率が引き続き
高水準で続いているという記事がありました。
中国に関するニュースが連日報道されている中、
インドという国は当然ではありますが、中国よりは
遠くに感じられます。

しかし、東南アジアや中東、南米・アフリカと、
今後経済の発展が予想されている地域は
どんどんと日本から距離が遠くなっていきます。

こういった国々の経済発展の恩恵を受けるには
より遠くに行って仕事ができないといけない。
しかし、距離が遠いというデメリットを克服するだけの
価値がなければ出て行くことはできない。価値の高い
仕事をすることがさらに求められているのではと
感じました。

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

■良くないことは自分が引き寄せている・・・

今日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。そして、彼は忙しい中そういったことが連続で起きることに対して、相手を批判し嘆いていました。

しかし、彼はそう考えていながらもあることに気づきました。

今週彼は確かに忙しく、新規の訪問とともに既存クライアントへのフォローも立て続けに入っていました。そんな中で携帯電話が鳴ると、「ああ、嫌だな。また何か言われるのかな・・・」という思いになりました。

「忙しいな・・・、嫌だな・・・」

気づけばそんなことばかりを考えていた週でした。

そう思っている時だからこそ、嫌なことがやってくる。そのような思いを持ちながら訪問をするから、相手もいなくなる。

彼は、気持ちを入れ替えることを意識しました。ポジティブに前向きに、依頼をされる仕事に対して向かっていくように意識しました。

そして、その思いを持ちながら
翌週の新規訪問で提案をしました。

「これはいいですね。やりましょう。
どのように進めていけばいいですか？」

先週の出来事が嘘のように
前向きな相手でした。

よくないことは自分が引き寄せている、
あらためてそう実感した一連の出来事でした。

(次週は・・・)

どうすれば提案能力を高められるのか？
相手の言葉にならない言葉を具現化することを心がけた
あるWeb制作会社のディレクター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
