

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

この度の東北関東大震災により
被災された皆さまに、心よりお見舞いとお悔やみを
申し上げます。現在の状況からの一日も早い
復旧をお祈り申し上げます。

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.147 ◇◆

■形になっていない要望を汲み取る

今週も前回に引き続き、あるWeb制作会社の
ディレクターのお話の続きです。

彼は優れたディレクションをするという定評が
ありました。クライアントの要望をうまく汲み取り
社内に落とし込んでいきます。

クライアントの要望を汲み取る・・・
一見すると当たり前のことですが、
彼にはこの部分において心がけていることがありました。

それは相手の、形になっていない要望を
汲み取って、それを形にすることでした。

打ち合わせをしていて、相手が理路整然と建設的に
話している時は、相手の中でもイメージを明確に

持っているので、それを形にしたとしても特に相手に驚きはない。もちろん、相手のイメージしたものをしっかりと出すことは良いことではあるが、あくまでも相手の思考の範囲内での仕事となる。

話していると、相手がある時から前後の脈略のない話をしたり、話していて言い直しが多くなったり、先ほどの話と言っていることが違ったり・・・
こういった状態の時に発している言葉は、相手の形になっていないニーズが潜んでいる。

ここの部分を汲み取って形にして出すと、相手は自分では形にできていないものが目の前に現れる。

これができるようになると、相手の思考の一步先で仕事ができるようになり、結果としてディレクションがスムーズに行うことができるようになっていました。

(次週は・・・)

営業の上級者と初級者の違いは何か？
同じ営業トークやプレゼン資料を使うのにも関わらず人によって成果が異なっていた、ある人材派遣会社の営業担当者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
