

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

今週はNCネットワークチャイナ様主催の
『日中ものづくり商談会@上海 2011』の
ご案内をさせていただきます。

NCネットワークチャイナ様は
製造業を中心に日本と中国の企業の
ビジネスマッチング支援を行っている会社様です。
URLはこちら → <http://nc-net.net/ja/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

第14回 『日中ものづくり商談会@上海 2011』

【主催】NC ネットワークチャイナ

【共催】日本の各地方銀行 各地方自治体 34 団体

【協賛】日刊工業新聞社

【後援】日本貿易振興機構(JETRO)上海事務所

●日中製造業を結び、中国最大規模の
日系製造業調達・拡販商談会です。

●出展企業 450 社 480 ブース以上！
商談案件 3000 件超！来場 4000 社/6000 人見込み！

●日程： 9/6(火)、7(水)

●場所： 上海世貿商城 (Shanghai Mart) 4 階

●出展企業等、気になる情報はコチラ

→ <http://sdk2011.nc-net.net/>

●お問い合わせ先： 株式会社アイランド・ブレイン まで

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

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.163 ◇◆

■「コンサルティング営業」に取り組んでみたが・・・

今週も、ある広告会社の営業担当者のお話の続きです。

彼の前職までの営業スタイルは顧客第一主義、いわゆる「お願い営業」に近いものでした。

しかし、この会社の営業スタイルは顧客よりもどちらかというと上位に立ってお話を進めていくスタイルでした。聞くと、今までのようなお願い営業ではダメで、これからは「コンサルティング営業」が主流になるとのことでした。

彼は今まで「コンサルティング営業」という言葉は聞いたことはありませんでしたが、言わんとしていることは分かりました。

確かに今までの自分のスタイルだと、顧客第一主義が度を越して、御用聞きになってしまったり、顧客の無茶な要望やわがままとも言えるものに振り回されることも少なからずありました。そういうものだと思いつつも、決してそのことに疑問を感じないわけではありませんでした。

新しい会社に移り、そこで「コンサルティング営業」というスタイルを見せられ、今まで持っていた自分の疑問が解消された気がしました。

これならばさっそくやってみようと、

営業先では社長様の見よう見まねで

「コンサルティング営業」というものを実践しました。

この営業スタイルに取り組んでみて、

数件目の会社様でそれは起きました。

社長様をイメージして、多少上から目線と感じられるような
ことを言っていました。すると相手から、

「あのね。あなたが頑張ってるのはよく分かるから

1つ言っておくけど、あなたがその営業スタイルを

してもダメだよ。そのスタイルが許されるのは社長さんだけ。

そこまで偉そうに言うならいいよ。やってみて。

そのかわり出来なかったときの責任取れる？

あなたにそこまでの自信と経験ある？」

彼はその言葉に営業を続けられませんでした。

(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
