

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

弊社からの定期郵送物である「新規開拓通信」の最新号（第 17 号）を下記URLにアップをしました。下記のIDとパスワードで、バックナンバーからログインができますので、ぜひご欄ください。

<http://www.islandbrain.co.jp/library/index.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

以前ある機会に、何枚もの瓦を手で割ることができる人から質問をされたことがあります。それは瓦を割る時にどこを目がけて手を振り下ろしているかということでした。

多くの人は瓦を割るのだから瓦だと答えました。しかし、その人の答えは地面かもしくはさらにその下を目指して手を振り下ろしているとのことでした。瓦を目がけて手を振り下ろすと、瓦は割れないのだそうです。

何かを目指す時にその場所に目標を置いてしまうとそこに到達はできない。仕事をしていても同じような場面が多くあることをあらためて感じたお話でした。

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.com

■新規開拓営業に取り組まなくなって・・・

今週からはある通信関連会社の
営業マネージャーの新規開拓物語です。

この会社は総勢で約30名。営業担当も10名
います。彼は約半年前に営業マネージャーに
昇格しました。

営業マネージャーの主な仕事は、営業の全体の管理や
担当者のマネジメントや教育、営業戦略や戦術の
立案です。電話や飛び込みなどでの現場での
営業活動は担当者の仕事となり、彼は晴れて
そこからの卒業となります。

彼は最前線での営業をしなくなり、最初は
勝手があまり分かりませんでした。徐々に
仕事内容にも慣れていきました。管理をする仕事や
マネジメントや教育の仕事は得意ではないに
しても、やってみたい仕事でもありました。

マネージャーになり半年が経ち、
営業部全体としてもそこそこの成績を
出していました。メンバーの動きや
モチベーションも悪くありません。

そんなある日に、会社のWebサイトに
商品に関する問い合わせがありました。
通常担当をする営業マンの予定を確認すると
たまたま全員忙しく誰も対応できない
状態でした。

(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.com

【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
