

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

人が何かに対して自信があるというのは
非常に強く見えます。特にスポーツの世界では
自信というものは重視され、自信を持つ、あるいは
自信を持てるようにするということに対して
様々なトレーニングがあります。

一般の仕事の世界でも、自信というものは
重要なようです。特に多くの人前で話すであったり、
大事な商談に臨むであったり、そういった時には
自信というものは必要だと思います。

しかし、何かに対して自信を持ちすぎると、
その分野の新しい情報に目が向かなくなったり、
何か間違っていた場合に、自信を持っている人には
他の人が指摘しにくいこともあります。
スポーツの世界ほどではないですが、
一般の仕事においても自信というものの
コントロールは大切なではないかと思います。

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.com

■久しぶりの新規開拓営業に臨む

今日もある通信関連会社の
営業マネージャーのお話です。

彼は営業マネージャーに昇格して約半年が経ち、
マネジメントや教育、営業管理の仕事がメインとなり
新規開拓営業に取り組まなくなっていました。

マネージャーの仕事とはそういうもの。
特に何かそこに対して問題意識があるわけでもなく
仕事をしていましたが、ある日ホームページからの
問い合わせに対して 10 人もいる営業担当が
皆スケジュールが埋まっていて、誰も行くことが
できないという状態となりました。

その問い合わせに対しては、彼が対応を
することになりました。電話営業や飛び込み営業では
ないにしても、本当に久しぶりの新規での訪問です。

訪問し、問い合わせを頂いた担当者の方が現れ、
一礼をして名刺交換をして席に着きます。
今まで何度も行ってきたこの動作も久しぶりで、
非常にぎこちなく感じます。

そして、自社の会社の紹介やサービス概要の
紹介を始めた時に彼は気づきました。

それは大きな声がスムーズに出ないという
ことでした。しっかりと声を出すように意識をしないと
とても小さい声になってしまいます。

彼は相手の担当者と話をしながら、
新規で訪問をすることが本当に久しぶりなんだと
いうことを、あらためて実感していました。

(次週～続く・・・)

■ □ —

営業代行のご相談は下記までご

株式会社アイランド・フレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.1sia.com>

1

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
