

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要視され、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ということもあります。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の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。
今まで何度となく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