

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。
下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

仕事がうまくいかない時に、景気がよくないから、
マーケットが縮小してしまっているから、
業界としてすたれていってしまっているから、
そういったお話をよく伺います。
確かにそれは正しいことでもあると思います。

しかし、マーケットが縮小していても、
業界としてすたれていっているとしても
それがゼロになるということはないことが多いですね。

規模は小さくなれどもその仕事は存在し、
その仕事は誰かに発注がされます。
それが自社にご依頼を頂けるようにするために
できることはたくさんあるのだと思います。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.176 ◇◆

■新しいお客様から受注をするということとは・・・？

今週もある通信関連会社の
営業マネージャーのお話です。

彼はマネジメントや教育、営業管理の仕事がメインで
新規開拓営業に取り組まなくなっていました、
自社への問い合わせに対して担当者が誰も
対応できず、本当に久しぶりに新規開拓に臨みました。

実際の営業現場では、今まで当たり前に行っていた
動作がぎこちなく、頑張らなければ元気のよい
大きな声も出ない状態でした。いかに新規開拓の
営業から自分が離れていたかを実感する
アポイントでした。

訪問相手の要望としては、電話回線の増設を
考えている、そして既存の業者の対応が悪く
新しい依頼先を探しているということでした。

彼は、自社のサービス内容や実績を説明し、
工事も含めてしっかりと対応をすることを
伝えました。話をしてしばらく経つと、
さすがに何度も何度も経験した新規開拓営業
ですので、感覚を取り戻してきました。
彼にとっては懐かしさも覚える感覚でした。

一通りの話を終え、相手が自社で再検討するとの
ことで、後日電話であらためをさせて頂くことを
お伝えして訪問を終えました。

そして、後日彼のほうから訪問相手に電話を
しました。「いかがでしょうか？」と尋ねると
「御社にお願いしようと思います。」という回答を
頂きました。そして、回線の増設の打ち合わせを
行う日のアポイントを設定して電話を切りました。

電話を切った時に、彼は今までしばらく忘れていた、
しかし今まではあまり実感をしなかった感覚を
味わいました。

それは、新しいお客様から注文を頂くということは、
ただ単純に、何の理屈もなく「嬉しい」ということでした。

(次週は・・・

新規開拓営業の好不調の波はどこから来るのか。
営業が不調な時をどうしたらなくせるのかを考えていた、
ある採用関連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.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
