

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

先日ある居酒屋さんで食事をしました。
内装にはこだわりがあるようで、印象に残る
内装でした。また店員さんの接客は元気があり
笑顔で元気よく接客をしていました。

しかし、1つだけ気になることがありました。
それは、非常に残念なのですが料理が
おいしくないということでした。
人の味の好みというレベルではなく、そのお店が
料理に対して何らかの問題を抱えていることは明らかでした。
こうなるとどんなにサービスがよくても、内装が凝っていても
次に足を運ぶことはありません。

ファーストフードも含めて、飲食店はおいしい料理を
出すことが当たり前となってしまった時代。
飲食店のサービス部分に目が行きがちですが、
おいしい料理を出すということがあくまでも基本に
あるのだと、あらためて気づかされた体験でした。

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

■なぜ新規開拓営業には好不調の波があるのか・・・？

今週からは、ある採用関連サービスを営む会社の
営業担当者の新規開拓物語です。

彼はこの会社で営業担当として働いて
5年目です。業界的には引き続き厳しい状態ですが、
クライアントの採用成功やその後の人材定着のための
支援をすることは、非常にやりがいのある仕事です。

サービス提供とともに、もちろん新規開拓営業にも
常に取り組みます。足で稼ぐこともすれば電話を使つての
アポイントも行います。

彼は1つの疑問がありました。それは
なぜ新規開拓営業には好不調の波があるのかと
いうことでした。

新規開拓営業がうまくいくときは立て続けに
うまくいきます。いわゆるノッている状態・・・
しかし、その状態がずっと続くことはなく、
必ず不調の状態がやってきます。

不調の時は何かしらの理由やきっかけで
それを脱し、また好調な状態が訪れます。

彼は、不調の時はどうしてうまくいかなかったのかを
しっかりと振り返り、次の面談では改善をするように
していました。そして、好調の時もどうして
うまくいっているのかを振り返り、それを繰り返して
再現できるように試みていました。

しかし、やはり不調の時はどうしても

やってきてしまいます。

自己管理能力が高いプロスポーツ選手だって
好不調の波はある・・・
新規開拓営業とはそういうものだと思います、
日々の業務には取り組んでいました。

(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
