

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

先日自転車に乗りました。その日は風が強い日でした。  
たまたま走っている方向が向かい風の方向で  
さらに緩やかですが長い上り坂がありました。

普段からアスリートのように特別に鍛えている  
わけでもなく、乗っていた自転車に特別な機能が  
あるわけでもありません。坂を登りきるまでに  
かなりの負荷を感じ、とても疲れました。

しかし、登り切った時にふと感じたことは  
今のような状態がもし普通であったとしたら、  
その人はかなりの強さになるのではと感じました。  
普段からたとえ小さくても定常的に、無意識のレベルで、  
さらに無理のない範囲で自分に負荷をかけ続けて  
いくことができれば、自然に強さを増すことが  
できる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](mailto:mail@islandbrain.com)

■うまくいった商談と同じことをしているのに・・・

今週もある採用関連サービスを営む会社の  
営業担当者のお話です。

彼は普段行っている新規開拓営業に好不調の  
波があると感じていました。次々と契約を  
頂ける時もあれば、どんなに頑張っても  
受注を頂けない時もあります。

好不調の波があることは良いことだとは  
思いません。それが起きないように、  
特に好調の状態をどうキープするのかを  
考えていました。

声の大きさや声の張り、提案資料の内容、  
話す順番や話す量、服装やその時の体調、  
相手の業種によって話す内容変えて・・・  
あらゆるところにアンテナを張って検証をして、  
うまくいった商談を再現できるように  
取り組んでいました。

しかし、うまくいった商談と同じことを  
しているにも関わらず、どうしても  
好不調の波をコントロールすることができません。  
商談では同じことをしているつもりでも  
結果としてうまくいく時とうまくいかない時の  
波があります。

「営業っていうのはこういうものなのかな・・・」

半分その取り組みを諦めかけた時、  
自分の予定表を見ていた彼はあることに  
気づきました。

(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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@islandbrain.co.jp)

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050

---