

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

自分自身はこうだと思っていることと
周りの人がそれに対して思っていることは
違っていることが多くあると思います。

自分がどれだけこうだと思っけていても、
周りの人がそう感じていないならば、
自分から発信されている情報は残念ながら
周りの人が感じていることが正しいことになります。

自分が発信しているつもりのものが
違って取られていることを受け止めて、
それを修正するのかそのままにするのかは
別にして、まずは違いがあるということ
そのものを理解することが必要なと思います。

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.180 ◇◆

■提案営業型に変わらないといけない・・・

今週からは名古屋市に本社を置く
ある印刷会社の新規開拓物語です。

社員数は約20名。印刷物全般を取り扱い、
企画立案やデザインの制作も行います。

業界としてはもちろん非常に厳しい
環境にいます。インターネットやITツールの発達、
景気の後退による企業の広告予算の縮小、
印刷技術の向上による単価の下落・・・
この会社もその例に漏れることはありません。

業界としては、一般的にはもともと
受け身の業界です。社長様は仕事が発注されるのを
待っているのではなく、こちらから
提案型の営業をする形に変わらなければ
いけないと強く感じていました。

売れそうな商品やサービスを探し
パッケージ商品としてある程度の形を決め、
提案書を作成し、依頼されるものだけでなく
こちらから積極的に提案し営業をしていく。

全営業担当者にこの意識を植え付け、
色々なところで話をして全員で実施をして
いきました。しかし、どうもうまくいっている
という手応えはありませんでした。

(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
