

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

先日名鉄に乗って駅の改札を出るときに、
「ありがとうございました」という声が聞こえました。
声の方向を見ると、学ランを来た中学生が
改札を通る人々に挨拶をしていました。

社会体験・就業体験としての取り組みということだと
思います。私も中学生の時はそういった体験を
させてもらいましたが、あらためてこうして
その姿を見ると新鮮さを覚えました。

改札に立って「ありがとうございます」と
お礼を言うことを仕事として体験する。ということは
単純な話ですが、改札に立ってお礼を言うという、
一見当たり前と思われることは「仕事」である
ということです。普段は当たり前だと思っていることでも
あらためて仕事の1つとして捉えて、取り組み方を
変えていかないといけないとその姿を見て思いました。

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

■提案営業とはそもそも何なのか・・・？

今週もある印刷会社のお話の続きです。

お客様の要望を聞いて対応するという
営業スタイルから、提案営業型に変わらなければ
いけないと考え、こちら側から商品・サービスを
作り提案をしていくことを営業部全体として
取り組んでいきました。

もちろん成果はゼロではないのですが、
かといって良好な状態でもありません。
営業担当者の受注案件は従来通りの
印刷物がほとんどで、なかなかこちら側が
提案している商品・サービスの実績は伸びません。

このままでは今までの受注形態と同じで
この厳しい業界からの脱却はできません。
社長様はこの状況をあらためて営業部全体で
共有して、提案営業型へ変わることに、
従来の受注形態の脱却に向けての意識を
高めなければならないと思いました。

営業会議で社長様から、「提案営業型への
変化の意識をあらためて強く持ってお客様に
接していこう」と伝えました。しかし、
営業部全員から「分かりました」という反応は
あるものの、どうも手応えがありません。

社長様はその反応を見て、「何か現場で営業を
行っていて、問題と感じていることはあるか？」と
聞きました。

すると、少し間をおいた後に、

「提案営業って・・・

そもそもどういった営業のことを言うのでしょうか・・・？」

若手の営業担当者のその質問に、すぐに明確に

答えることができない自分がいることに

社長様は気づきました。

(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

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
