

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

車で移動する際にカーナビに目的地を登録すると
予想到着時間が表示されます。
移動時間は法定速度計算をされているので
実際にはその予想時間よりも早く着くことも多くあります。

瞬間的にどんなに速く走っても
予想到着時間に変化はあまりありませんが、
法定速度よりも少し速いだけペースでも
長時間走っていると、予想到着時間の針は
大幅に動きます。

どんなことでも瞬間的に何かをするよりも、
少しのことでも継続することのほうが
最終的には大きな成果が出ることを
あらためて感じた出来事でした。

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

■月末の追い込みでかけた電話先に言われたことは・・・？

今日もある広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

彼は今月の売上目標がぎりぎりになってもまだ
未達成の状態でした。そして、こういったときは
よくやることとなりますが、追い込みのために
今までの既存の見込み客のリストに対して
電話をかけていきました。

営業担当を行ってきた彼にとってみると、
そのことはやらないに越したことはないですが
月間目標が未達成なのであれば、
追い込みをかけるのは当然のことです。

「先日ご提案をさせて頂いた件ですが、
いかがでしょうか・・・？」

「そうですね。まだ検討中ではありますが、
今すぐというわけではないですね・・・」

こういった電話は
そうそうまくいくものではありません。

ここはだめかな・・・と思いつつも何があるか
分からない。色眼鏡で見ずに電話をかけていきます。

しかし、やっぱり良いお話は頂けません・・・。

いちいち気にしてはいられないので、
次のコール先に行きます。

次のコール先に電話をかけて様子を伺うと、
先方からは前向きな返事が頂けそうな雰囲気でした。

「やった・・・」

彼はそう思い話を前に進めようとした。
しかし、その後に相手先に言われた言葉に
彼は話を止めざるを得なくなりました。

(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
