

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

2012年がスタートしました。
本年もこのメルマガにお付き合いを頂けたら
幸いです。

今週流れたニュースで、なでしこジャパンの
澤選手が女子サッカーの2012年の
世界最高選手の受賞となりました。
男子はバルセロナのメッシ選手、女子は澤選手と
いうことで、多少サッカーを見ている方であれば
すごい組み合わせであることが分かります。

昨日以降のメディアでは、それに関連する
記事や論評が多くなると思われますが、
本当にそのニュースは
ただただ単純にすごいな、と思うばかりです。

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

■「月末」は誰のためのもの・・・？

今週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未達成の状態で、見込み客に向けて追い込みの電話を行って行きました。そして、何件かかけた後に前向きな反応を頂ける先がありました。

「ありがとうございます。では、もしよろしければ早速あらためてお打ち合わせに伺えればと思うのですが・・・」

「うーん。月末月初はスケジュールが見えないんですよね・・・」

「はい、例えば、ご都合のよろしいお時間少しでも頂ければと思うのですが・・・」

「あなたは月末に売上があがるからいいと思うけど、私は別に今必要じゃないんですよね。そのところはどう思いますか？」

「・・・・・・・・」

「月末に頑張るのはあなたの勝手だけど、だったら何で1週間前に同じように頑張らないの？来週になったら同じように頑張るの？売り手側の都合で頑張られても買い手は困るだけ。だから来週にもう1回電話して。」

「はい。分かりました。」

今まで面と向かってそう言われたことはありませんでしたが、そう言われて

彼は何も言葉を返すことができませんでした。

(次週は・・・)

自社の強みをどのように話していくか。
強みの見せ方にもレベルがあることを学んだ
ある求人広告会社の営業担当者の新規開拓物語です。)



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
