

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

コミュニケーションなどの研究や書籍によると  
人間は様々な感覚を持っていますが、その中でも  
人によって重要視している感覚が違うそうです。  
視覚情報（見るもの）を重要視している人、聴覚情報  
（聞こえるもの）を重要視している人、  
触覚（触れるもの）を重要視している人などが  
いるそうです。

すべての感覚を最大限に活用して  
様々な情報を得ることがよいかもしれませんが、  
どうも私たちはいつもすべての感覚を活用している  
状態ではないようです。

特に忙しかったり、余裕がなかったりするときに  
自分のいつもつかっている感覚しか使わずに物事を  
判断している気がします。そういったことを意識してみると、  
面白い発見があるのかもしれません。

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)

---

■ 自社の強みとは何か？

今週からは、ある求人広告会社の営業担当者の新規開拓物語です。

彼はこの会社に入社して3年目です。  
もともと営業志望だったのですが、今までは制作サイドの部署に配属をされていました。

しかし、営業志望ということもあり、  
3年目に入るのを機に営業にコンバートされました。

彼は営業の仕事の経験はありませんが、  
2年間会社にいた経験から、自社が競合他社に比べてどういったことを強みとしているかは理解していました。そして、その強みとしていることに自信もっており、それを直接お客様に勧めることができる営業の仕事に希望を持っていました。

とはいえ最初は経験がないので、上司についての同行営業となります。上司のトークを横に座りじっくり聞きます。

「弊社は原稿の作成に強みを持っています。  
御社のターゲットに対して訴求する原稿を作成します。」

「弊社は採用して終わりではなく、その後御社の中でどのように成長したかもフォローし、御社内で継続的に活かせる情報提供を行います。」

上司の言葉に嘘はありません。彼自身もそういったことが自社の強みであると実感値で思っていました。

同行研修期間も終わり、いよいよ彼1人で  
訪問する時が来ました。彼は勇んで訪問に臨みました。

(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

---