

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のかもしれません、  
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、余裕がなかつたりするときに  
自分のいつもつかっている感覚しか使わずに物事を  
判断している気もします。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  
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  
ことに自信も持っており、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。

とはいっても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

株式会社アイランド・ブレイブ

MAIL [info@islandbrain.co.jp](mailto:info@islandbrain.co.jp)

URL <http://www.1stdb.com>

1

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