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/library/
ＩＤ：shinkikaitaku
パスワード：1050

ある日に電車に乗ると、小学校低学年と思われる
子供たちがたくさん車両に乗っていました。
社会見学の活動なのか遠足なのか分かりませんが、
いずれにしても学外の活動に向かう途中のようです。

同じ車両に乗っていた年配の女性は
にこにこしながら子供たちの様子を見ていました。
やはり子供たちには、その場を明るくする力が
あるような気がします。

また、子供たちが駅に降りると数人の駅員さんが
注意深く彼らの進む先を誘導していました。
彼らは社会にとっても大切な存在であることを
あらためて感じました。

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

◆◇　新規開拓物語　VOL.187　◇◆

■自社の強みをアピールするが・・・

今週もある求人広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

入社３年目にして、今までの制作側から
念願の営業側へのコンバートをされました。

上司との同行研修のプログラムも終了し
彼１人での訪問を行うこととなりました。
同行研修を通じて、彼は自社の提供するサービスに
あらためて自信を深めていきました。

いよいよ初めて１人で新規の訪問をする日が
きました。訪問先はホームページを見て
お問い合わせを頂いた会社様でした。
訪問をすると、訪問相手の方は社長様でした。

名刺交換をして席に着き、
彼は自社の紹介を行っていきました。
そして、社長様のお話を聞くと
今まで求人広告媒体を行っての採用を
行ったことはなく、無料媒体や縁故の採用が
中心であったが、事業を拡大したいため
話を聞いてみたいと思ったということでした。

彼は、自社の最も強みとするところである
採用媒体の原稿の訴求力の高さや、採用後の
フォローの手厚さをアピールしていきました。

「本当にそうだよね。それをやってくれるなら
ありがたいね。」

「確かにそうだと思うけど、それって
難しいんじゃないの？本当に御社はできる？」

上司との同行研修で、上司が強みをアピールすると

相手からこのような返答がありました。
それに対してさらにアピールをしていくと
注文を頂けるケースが多くありました。

今回もそういった反応を頂けると思い
待ち構えていましたが、相手の反応は、

「・・・ふーん・・・。なるほど・・・」

想像していたものとはかなりギャップのある
手応えのない反応でした。

（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