

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

テレビの音声から英語でのインタビューが
聞こえてきました。画面を見るとテニスの錦織選手が
勝利者インタビューに英語で答えていました。
それとは対照的に、プロ野球選手がメジャーリーグに
行くと、その入団会見で英語に苦労している
場面もよく見かけます。

私たちは義務教育の時期からかなり多くの
時間を英語に費やすはずなのですがその時間に
見合うだけの英語の実力はあまりついて
いないように思います。

英語を読んだり聞いたりということは
何となくできて、話すことと書くことが
特にできないと感じます。早くから海外に行くなど
特別な環境になくとも、もう少し基本的な
能力が身についているようになるといいなと
思います。

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

■打ち出す強みにもレベルがある

今日もある求人広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

彼は初めて1人で訪問した営業で、
原稿作成や採用後のフォローに強みが
あることをアピールしました。しかし、
あまりよい反応を得られませんでした。
そして、彼はその内容を上司に報告しました。

「今回訪問した会社は、今まで費用をかけて
採用をしたことがないんだよね？」

「はい。そのようでした。」

「原稿作成や採用後のフォローが強みだと
いうことは、正確に言うと費用をかけて求人広告で
採用をしたことがある人に対しての強みだね。」

1度行ったことがある人はそこに問題を感じる
ことが多い。だから強みになり得るけど、1度も
行ったことがない人はそれは分からない。
だからあまり手応えがないんだと思うよ。」

「では、どうすればよかったのですか？」

「費用をかけることによって、今までは採用が
できなかったような人が採用をできることを
伝えていくことだと思う。でもそれって今さらって
いう気もするけど、相手は1度も行ったことがない
人なのだから、まず気にするのはやっぱり
その部分だと思う

原稿作成やフォローの強みは相手は分からない。
なぜなら今回が初めてだから他と比べようがないから。
その人にとってみるとそれは強みではなく
当たり前のことになるね。」

確かに言われてみれば上司の言うとおりで。
相手に合わせて強みを出していかなければいけない
ことを学んだ訪問でした。

(次週は・・・)

「話を聞いてくれる」というのは意味があるのか？
話を聞いてくれるだけでもありがたいと思っていた
ある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
