

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/>

I D : shinkikaitaku

パスワード : 1050

何かをやろうと思った時にあれやこれやと
やりたいことが数多く出てくるときがあります。

例えばビジネススキルアップのために、
経営戦略に関する勉強をしたい、マーケティングも
勉強したい、コミュニケーション能力も上げたい、
語学スキルも身に着けたい・・・
語学を学習しようと思ったら、英語もやりたい
中国語もやりたい、韓国語もやりたい・・・

すべて身についた時のことを考えると
とても素晴らしい姿が想像できるのですが、
実際にはすべて行うことは難しいことが多い。
よく言うことだと思いますが優先順位を
つけるということはあらためて大切な
ことなのだと思います。

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

■提案内容は良いと思っているが・・・

今週もある食品流通会社の営業担当者の
お話の続きです。

彼はこの会社でマーケティング、商品企画、
営業、顧客フォローなど幅広く担当しています。
そして、知識が社内で一番あるという理由から
自社のW e bサイトの担当者ということに
社内的にはなっています。

ある日会社にW e b制作をしている会社から
新規の営業電話があり、彼が電話を受けました。
そして、彼としても興味がある話であったため
アポイントを受けることにしました。

彼はその会社の訪問者と名刺交換をしてみると、
訪問をした方はこの会社の社長様でした。
そして話をしている中で、彼はその会社が
今まで話をしたW e b制作会社の中でも
とても優秀であると感じました。業界のことも
理解をしていて、同業種の実績も十分にあるようです。

彼が他の業務に圧迫されてできないことが多い
W e bサイトの更新や細かい修正からでも
対応をして頂けるとのことでした。彼はこの会社であれば
自社のW e bサイトの管理を任せてもいいのでは
ないかと思いました。

「お話は分かりました。社内で検討して返事をします」

彼はそう伝えてその日の面談は終わりました。

彼は、次の営業会議の時に議題に上げて
社内提案しようと思っていましたが、そんな矢先に

新しい商品を前倒しでリリースするという話が
舞い込んできました。

上司から、新しい商品のリリースのための準備を
命じられ、来週の会議までにまとめて欲しいとの
ことでした。準備のための情報集めや資料作成の
時間を考えるとかなりの時間がかかりそうです。

「仕方ないけど、とりあえずWebサイトのことは
今は進められないな・・・」

そうして彼は新商品のリリースの準備を間に合わせる
ためにかかりきりになりました。

1週間ほど経った頃、彼あてに1本の電話が
入りました。前回ご訪問を頂いた社長様でした。

「先日はありがとうございました。前回ご提案を
させて頂いた内容はいかがでしょうか？」

「ごめんなさい。実はまだ前回お話を頂いてから
進められていないんです・・・」

彼はそう答えると、それに対して社長様が
言葉を続けました。

(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

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
