

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

電車の中で見るもの読むものといったら
その昔は本や新聞が主流でしたが、いま電車内を
見渡すと本当にスマホなどの携帯端末を
見ている人が多いことにあらためて驚きます。

サラリーマンや学生さんが社内でスマホなどの
端末を持ち、高速で指を動かしている姿を見ると、
ゲームの力もやはり凄いなと思います。

私たちが電車内でゲームをやっている
時間をすべて電子書籍での読書や外国語の勉強に
使ったらどうなるんだろう・・・そういった
ことを想像してしまうくらい、私たちは多くの
時間を何かしらの携帯端末と向き合っているのだと
あらためて思いました。

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

■商談の本当の相手は誰なのか・・・

今日もある人材サービス会社の
営業担当者のお話の続きです。

彼の会社は企業の新卒採用や中途採用の支援を
行っています。ある日のこと、彼は既存の
お客様からの繋がりで、ある中堅企業に対して
大型の新卒採用支援の提案を行いました。

先方の担当者の方とは年も近く、地元も一緒に
共通の話題も多い・・・話は大いに盛り上がり、
彼はかなりの手応えを感じていました。

商談の最後に、先方の担当者はこう言いました。

「ありがとうございます。私は御社が良いと
思うのですが、他の会社さんからの提案もあります。
そことも比較をして、上司とともに相談をして
決めたいと思います。」

何の変哲もない、担当者ならば商談の最後に
言うべきごく当たり前の言葉です。しかし、
彼は「上司」「他の会社」という言葉が、
今回の商談に関してはとても重たく感じました。

1回目にご訪問をさせて頂いた時から
担当者の方とは意気投合し、話も盛り上がり、
先方の熱意に何とか応えたいと時間をかけて
一生懸命提案も考えていきました。

しかし彼は、その担当者の方だけが
見えていて、担当者の上司や他の会社のことを
今回の商談では一度も意識をしていなかった
ことに気が付きました。

その商談後、1週間おきくらいで
確認の電話をしましたが社内検討が続いている
とのこと、そして約1ヶ月半程度経った時に

「大変申し訳ありません。今回は社内でも
新しい取り組みとなるため、まずは他の
大手企業にお願いをすることに決まりました。
私としてはまたぜひ御社には来年にも提案を
お願いしたいと思っています」

彼は目の前の担当者の方のみを見ていた
自分の商談をあらためて振り返っていました。

(次週は・・・

社長様と担当者の方とで言うことが違う・・・
異なる要望にどう対処すればいいか困っていた
あるWeb制作会社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
