

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

一度慣れてしまったパターンを変えることは大変・・・
パソコンや通信機器についても強く感じます。

パソコンを古いものから新しいものに変える、
スマホや携帯を新しいものに変える、
新しい端末を導入して活用する・・・
変えれば便利だと思っけていても、切り替えの作業の
手間から遅れがちになることも多いです。

少し時間を使えば便利な機能が手に入ることは
分かっている・・・いかに早く取り掛かれるかは
とても重要だと思いました。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL. 210 ◇◆

■「話だけを聞く人」はどうすればいいのか・・・

今週からは、あるソフトウェア会社の

営業担当者の新規開拓物語です。

この会社は社員数が約30名で、
彼は3名いる営業担当のうちの1人です。
彼は営業の中では最も経験が浅く、
開発部から営業に移ってから1年半程度です。

既存ユーザーのフォローやリピートでの受注を
行うことはもちろん、新規顧客開拓の営業も
積極的に行っています。

彼は新規での訪問を行っていて、
1つ分からないことがありました。
それは、「話だけ聞く人」の対応です。

こちらから話したことに對して、あれこれと
質問をしてくれる人はいいいのですが、
話したことに對して質問も何もなく
話が終わってしまう人がいます。興味が
ないということならば商談に応じる前に
断ればいいものを、なぜかその人は
その商談には応じています。

「なぜこの人は今日自分に会ってくれたの
だろう・・・？」

そんな疑問を持つことも少なくはありません。

ある日彼は営業担当の先輩社員と昼食を
とっている時に、そのことについて
質問をしました。

(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
