

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

様々なメディアで取り上げられましたが、
「ヒッグス粒子」という粒子の存在が
確実となったとの報道がありました。

重さの起源（ヒッグス粒子がないと物体は重さを
持つことができない）とされているもので、
昨年末の段階で98.9%の確率で存在することが
立証されていましたが、それが今回99,999%の
確率に高まり、物理学上の「発見」とみなされるのだ
そうです。

137億年前にビッグバンが発生し、
その100億分の1秒後にヒッグス粒子が
発生し、その3分後に原子核ができて、
その38万年後に原子や分子ができる・・・
日常の数字感覚や時間軸ではとてもとても
想像ができない世界です。

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

■「話だけ聞く人」はどういう人・・・？

今日も、あるソフトウェア会社の
営業担当者のお話の続きです。

彼はある日営業担当の先輩社員に
新規訪問をした時の「話だけ聞く人」に
対してどうしたらいいのかを質問しました。

「確かにそういう人はいるよね・・・」

「そうですね。そういう人はどうして
会ってくれているかが分からないんです。」

「自分の経験から言うと、「話だけ聞く人」と
いうのは大きく分けて2種類に分けられると思う。
1つは営業現場の経験がない人というか、
営業スキルが低い人というか、営業担当の気持ちが
分からない人と言うか・・・、もう1つは、
実はニーズがあるけども話すことがあまり
得意でない人・・・。

前者の場合、成果に繋がることはまずなくて、
本当はその場に行く必要もない。でも、相手に
営業経験がなかったりすると、相手もどのタイミングで
どう断ったらいいか分からない。無駄な訪問が
営業担当にとってどれだけ不利益なのかが
分からなかったりする。

ごくわずかだけど、営業担当に来させることに
変な優越感を感じている人もいるね・・・
そういう人も、やっぱり現実の営業現場を
知らないんだと思う。マンガの世界の営業マンを
想像しているんじゃないかと思う人もいるね・・・

こういう人は、とにかく行かないように
しないといけない。訪問をしたいという気持ちに
負けずに、電話とかでアポイントを取る段階で
行って意味のある人かどうかを判断しないと
いけないね・・・。」

「やっぱり、そうなんですね・・・」

「でも、前者の人のように見えて、
実は後者のような人がいる。この見極めは
難しいと思うよ。」

(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
