

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

東海地方も梅雨が明けたようです。
これから本格的に夏となります。

外国の方のお話では、日本のように
四季がここまではっきり分かれていて、
さらに生活や文化に深く根付いているのは
世界的に見ても珍しいのだそうです。

「梅雨」や「夏」はあまり好ましく
思えない時も多いですが、世界中の人が
体験できないことを日常的に体験できている
というように考えると、少しだけ前向きに
感じるができるかもしれません。

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.212 ◇◆

■「話だけ聞く人」にはニーズのある人がいる

今週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
「話だけ聞く人」の対応について質問しました。
先輩のお話では、そういう人のタイプは
大きく分けて2種類いる。そのうちの1つ目のタイプは
営業という仕事への理解が低く、できることなら
訪問を避けたいタイプとのことでした。

「でも、2つ目のタイプとして、あまり自分では
話さずに話だけを聞いているように見えて、
実はニーズがある人もいる。おそらく、
このタイプの人あまり対人の
コミュニケーションが得意ではないのだと思う。

この人も、面談の時はあまり手応えがない。
こちらがノーマークでいると、後日急に
「お願いをしたいんですが・・・」なんていう電話が
かかってきてびっくりしたりする。

この人は、話を聞きながら相手の会社や
担当者の動きを良く見ている。自社が持つ
課題をこの人にお願いができるのだろうか
頭の中では考えている。

さっき言ったようにこういう人は、
コミュニケーションが苦手なことも多い。
相手が話だけ聞いているように見えるのは、
実はこちら側のコミュニケーション力不足や
ヒアリング力不足が原因だったりする。
本当はニーズがあるのにも関わらずそれを
聞き出せていないんだからね。

でも、こういう人と対面をすると
「この人は話を聞くだけだ。ニーズがない」と

早く見切ってしまう人がある。粘り強く
ヒアリングをすればニーズを話してもらえるのに、
そこまで行けずに終わってしまう。もちろん
そうになってしまうと後日相手からの連絡も来ない。

「話だけ聞く人」がどちらのタイプなのかは
見分けは難しいよ。だから面談の時に自分達が
やるべきことは、本当はニーズがある人と捉えて、
早く見切らずに粘り強くコミュニケーションをする、
それでも話してもらえなければ、自分の能力を
伸ばすことを考えることだと思うよ。」

(次週は・・・)

営業担当の人が足りない・・・
慢性的な人員の不足に悩んでいた
ある広告会社の営業マネージャー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
