

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

先日車に乗っていると不思議な交差点に
出くわしました。信号のない十字路なのですが
四方向すべてに「止まれ」の停止線が引かれています。

そこは単純な十字路ではなく、その周囲もかなり
複雑に道が入り組んでいて、そういった状況から
四方向すべてに停止線が引かれているようなのですが、
これがまたそこそこ交通量が多い交差点で、
先日は四方向から同時に車が止まった状態になりました。

もちろん言葉は交わせないで、4台の運転手同士で
顔を見合わせながらその状況をクリアしていくのですが、
時間にして数十秒の短い時間だったでしょうか、
ふと譲り合いや思いやりの大切さを身近に感じた時間でした。

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.218 ◇◆

■知っているだけでは意味がない・・・

今週もある求人広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

彼は入社3年目の営業担当ですが、
スキルアップのため営業に関する本を読むことや
セミナーに参加することを積極的に
行うようにしていました。

ある日、彼の上司が社内の営業部の
成果の向上のため、新しい取り組みをすることを
ミーティングでアナウンスしました。
そこで、彼の上司が言ったことは、
ある本に書いてある内容が非常に参考になった、
この内容は自社でも取り入れたら効果が
あると考えたので、この本に書いている
内容を実際にやってみたいとのことでした。

その上司が持っている本は、彼が読んだことの
ある本の中の1冊でした。ですので、
彼は上司がどういった取り組みをしようと
しているかは、具体的な内容を聞く前に
想像がつかしました。

そして、彼は本で読むことやセミナーを
受講することと、実際に実践をすることは
また別のことなのだという事も合わせて
気づきました。

今まで知った知識でやってないことや
実際にできることは他にもないだろうか？
上司の話を聞きながらそう考えていました。

(次週は・・・

競合他社に勝つためにはどうすればいいのか？
競合に比べた自社の強みを明確に打ち出そうとしていた
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。)



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
