

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

美容院が入っていてなくなった場所には
よくまた美容院ができます。飲食店がなくなった
テナントにはよくまた飲食店が入ります。

どうして前の人がうまくいかなかった場所に
また同じ業態のお店を出すのだろう・・・？
客観的に見るとよくそう思います。

しかし、いざ自らのことをしてみると
それと同様のことをしていることも
多くあるのではないかと思います。
自らのことを客観的に見ることができることは
とても大切だとあらためて思います。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.232 ◇◆

■社長様との打ち合わせで言われたことは・・・

今日も、あるソフトウェア開発会社の
営業担当者のお話の続きです。

社長様が提案を続けてきた新規案件が
受注一步手前まで来ているということで、
詰めの商談に彼も同行することになりました。
無事に受注ができた時には、彼がその案件を
引き継いでいくことになるとのことでした。

その訪問の前に、社長様が彼に
打ち合わせをお願いしたいとのことでしたので
その打ち合わせに臨みました。

そこで社長様からは、当日に向けて
資料の作成をしてほしいという依頼がありました。

「今回の案件とほぼ同一の要件だった過去の
〇〇案件で、成果がどういったものが出ているかを
資料としてまとめてほしい」

「先方の競合他社の△△社のここ3年の
売上と利益がどういった数字なのかを調べてきてほしい」

「今回の案件を受注できた時に、最短で
開発できるとしたらどれくらいでできるかを開発側に
聞いて調べてほしい。その時に既存の社内開発体制や
人員体制をどう調整したら、もっと早くできる
ということも教えてほしい」

社長様の依頼はこのような内容でした。

彼自身も通常業務がある中、それぞれの
依頼内容の資料を通常業務時間外で作ることは
とても大変でした。

しかし、社長様からやってほしいと

言われればやらないわけにはいかない・・・

彼は何とか言われた資料を作成して、
社長様に提出をしました。

(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