

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

本日は私たちの新しいサービスを
ご紹介させていただきます。

【営業塾】開催のお知らせ

私たちは今までに
55業種500社のお客様に対して18,000件の
商談の場をご提供してきました。

今回は、私たちが今までに営業代行で
培ってきた新規開拓営業ノウハウを、
「新規開拓営業の全体像」「商談方法」などから
「見込み客フォロー」に至るまで全6回にわたり、
皆さまに惜しみなく公開します！！

【日時】

2013年3月～5月 隔週金曜日 14時～16時

【場所】

ウィンクあいちセミナー室

詳細は以下URLをクリック↓↓

<http://www.islandbrain.co.jp/eigyoubuku/>

【お問い合わせ】

お申し込み・お問い合わせは下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン 担当：東山

TEL 052-459-1050

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp/eigyoubuku/>

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. 236 ◇◆

■なぜ担当者は電話をかけ続けていたのか・・・？

今日もある飲食店オーナー様のお話の続きです。

オープンから3年のお店を、知り合いの方
2人をアルバイトとして雇いながら
運営していましたが、そのうちの1人が
家庭の事情から、突然辞めなければいけなくなりました。

お店もようやく軌道に乗り忙しくなっていたので、1人が抜けることの影響は大きいものでありました。

そんな時、今までも何度か断っていた求人広告会社からの電話が入りました。彼は現在の状況から、その電話に初めてアポイントに応じました。

その担当者は、電話の声の印象よりは若い感じの人でした。年齢は若いですが採用の経験は多くあるようで、お店の状況や彼が求める人物像を理解してもらえたようでした。

また、彼には経験のないアルバイト面接の選考方法やその判断基準などもアドバイスを

してもらうことができ、初めてのアルバイト採用にも何とか取り組んで、成功できそうなイメージを持つことができました。

一通りの商談を終えた後に、彼は
1つ気になっていたことを聞きました。

「私は何回かあなたからのお電話を断ったと思いますが、それでもまた今回電話をかけてくれましたよね？やっぱりどのお店にもそうしてるんですか？」

「いえ・・・違います。本当はそうすべきかもしれないのですが・・・。オーナー様は私がかけさせて頂いた電話に毎回出て頂いて、丁寧に対応して頂いていたので、とても印象に残っていました。だから今回もかけました。」

彼の礼儀正しさから来る無意識の行動が、結果として今回のピンチの早期解決に繋がります。

(次週は・・・)

その強みはいつに発揮される強みなのか？
緊急時などの対応の迅速さを売りにしていた、ある電気工事会社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
