

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/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

ノーベル物理学賞に日本の3名の方が選ばれました。
物理学の詳しいことはあまり分かりませんが、
日本の方がこのような賞をいただくことに対しては
何か誇らしく気持ちになります。

それとともに思うことは、各氏が所属している日本の大学では
当該の研究室の学生以外はどれだけの学生が
こういった素晴らしい研究が行われているかを
知っているのだろうかと思いました。

大学ではこういった世界的に権威のある素晴らしい
研究が行われている一方で、一般の学生にとっての
大学という場所は義務教育の延長というような
意識があるのもまた事実ではないかと思います。

大学のあり方とは何か？というとても大きな
話しになってしまいますが、学生に対して大学側が持つ
英知をより積極的に伝えていく仕組みもあっていいのでは
ないかと思いました。

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.co.jp

■ヒアリングが苦手なのはヒアリング能力がないからか？

今日からはある求人広告の営業マンの
新規開拓物語です。

彼は入社5年目。会社からはそろそろ本格的に
マネージャーへの昇格を期待されはじめています。
彼はコミュニケーション能力にはある程度自信があり、
成績も上位に位置していました。

しかし、今の位置に到達してからはなかなか売上が
伸びせず、頭打ちになっているのも事実でした。

彼は新規開拓営業に苦手意識がありました。
新規の売上があがらない訳ではないのですが、
新規開拓が得意な同僚に比べると、
明らかに差がありました。

特に彼はヒアリングが苦手でした。
初めて会った人がなかなか心を開いてもらえず
知りたい情報をヒアリングできないということがありました。
そのために、ヒアリング能力向上のための本を読んだり
セミナーに自主的に参加したりしていたのですが、
目立った成果を出せないでいました。

ある日彼は新規開拓が得意な同僚に、
初回訪問の時にどうやって営業をしているのかを
聞きました。

「まずは自社の紹介をして、簡単な商品の紹介をして、
それからはやっぱりヒアリングしてるよ。後は相手の
ニーズに合わせて提案になるね。」

「自分はそのヒアリングがあんまりうまくいっていない
気がするんだよね。何か特別なことをしてるの？」

「うーん・・・こちらから何かをしているわけではないよ。
相手が勝手に話し出すからね。」

相手が勝手に話し出す・・・

毎回そうになったら何て楽なんだろうと思いつつ、
その感覚はあまり分からないことを同僚に伝えました。

「今度時間としてロールプレイングしてみようか。
自分が営業を受けてみたら何か分かるかもしれないから。」

こうして彼は新規開拓が得意な同僚に対して
ロールプレイングをすることになりました。

(次週へ続く・・・)

■□-----

BtoB の新規開拓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.co.jp

【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一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050
