

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

梅雨に入ったと思いきやほとんど雨が降らず、
気づけば昨年に続いてこの時期の台風上陸の
可能性が高い・・・。

専門家でも何でもないので地球温暖化の影響かどうかは
分かりませんが、色々なデータからも
気象状況が近年大きく変化していることは
あるようです。

天気のことを気にしたとしても自分がコントロール
できることではない、自分が影響を及ぼせる
ものに集中をしよう、とは言いますが、
今後天気のこととはそうも言ってもらえないのかもしれません。

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. 256 ◇◆

■短くしてはいけないものがある

今日もある広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

新規顧客開拓営業の成果を上げるための
改善策として、商談時のトークをよりシンプルに
していくという取り組みをしました。

彼は今まで長く話しがちだったのですが、
これを意識することにより話している時間の
短縮にも繋がり、商談相手とのコミュニケーションも
多くできるようになりました。

しかし、それが成果という形では表れてきません。
そこで上司とあらためてロールプレイングを
行いました。

会社の説明やサービス内容の説明は以前に
比べて格段に良くなっていました。端的にかつ
分かりやすく話すことができるように
なっていました。

しかしその後、上司が予想される相手からの
質問をすると、彼はそれに対しても端的に
答えるようにしていました。

そして、相手の質問に対してこちらから
強みを伝えて提案をしていくという場面も
ほとんどなくなってしまっていました。
トークを短くしよう、余分なことは話さないように
しようという意識が、結果として受注のために
必要な部分までも削ってしまっていました。

現在の商談内容では、会社やサービス内容は
分かって頂けるが、こちらの強みや相手の
メリットを訴える内容がないため、受注には

結びつかない状況でした。

会社やサービス内容の説明は端的に、
こちらから提案をしたり、強みや
メリットを訴えたりする場面はむしろより手厚く

あらためてこの内容を共有して、
明日からの新規顧客開拓に取り組んでいくことと
なりました。

(次週は・・・

マネージャーが持つ目標と現場が持つ目標が違う・・・
2つの目標をどう扱うかに悩んでいた、
ある求人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 052-950-2320

_____ □ ■

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

〒460-0003 名古屋市中区錦 3－4－6 桜通大津第一生命ビル 3 F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320
