

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

今までやってきたことを大きく変えることにより
うまくいったという事例を聞く機会がありました。

やっていなかったことを新しく始める、
やってきたやり方を大きく変える、
あるいは、やってきたことをやめるということも
それに当たるのだと思います。

変化に対応できないといけない、
変革を起こせるようになりたい、と思う人は
多く存在します。どうしたらそのようなことが
できるのか、と講演者に質問をした方がいました。

その答えは、「特に変化をしたとは思っていない。
達成したいという目的や目標があり、その手段が
変わっただけです」というものでした。とても
参考になる考え方の1つだと思いました。

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.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.275 ◇◆

■1度面談した人に、再度の営業をしてもいいのか・・・？

今週からは、名古屋市にある
税理士事務所の新規開拓物語です。

↓税理士事務所の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/zeirishi.html>

この事務所は総勢8名で、資格者は所長様と
もう1人の2名で行っています。所長様は2代目で
3年ほど前に先代から引き継いでいます。

長年の安定したお客様も多く今日明日の
収益に困るわけではないのですが、
同時にお客様の高齢化もあり少しずつでは
ありますが顧問先が減る傾向にありました。

そこで何か新しい顧問先を増やす取り組みを
しないといけないと考えて、今までは
行っていなかった新規顧客開拓を
やってみることにしました。

税理士事務所に新しく依頼をすることや
切り替えを検討している社長様と
面談をしていきました。

相手の社長様は、興味はあれども
現在の顧問先との兼ね合いや費用面の
問題もあり、すぐに決断ができるわけでは
ありません。

では後日に連絡しますという終わり方で
その面談は終わるのですが、そこで所長様に
1つの素朴な疑問が浮かびました。

それは税理士と言う立場上、
後日こちらから電話をして再度の営業を
してもいいのかということでした。

↓税理士事務所の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/zeirishi.html>

(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 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)



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3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)
