

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

少し遅くなりましたが本年も宜しくお願い致します。
本年もこのメルマガにお付き合い頂けたら幸いです。

皆さま 2014 年はどのようなスタートを切りましたか？

12 月 31 日と 1 月 1 日は他の日と変わらない
連続した日のはずですが、やはり何か特別なものが
ありますね。今年も経済的にもいろいろな
トピックスがありますが、良い年にしていきたいものです。

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.285 ◇◆

■営業に向いている人はどれだけいるのか・・・？

今週もある太陽光発電システム業のお話の続きです。

↓ 太陽光システム発電業の営業代行の実績はこちら↓

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

この会社には営業担当である部下を3名抱える
営業部長がいます。彼は自分自身の営業活動は
もちろん、部下のサポートや育成も行っています。

彼が部下のマネジメントを行っている時に
よく頭に浮かぶことがあります。それはどんなに

育成しようとしても、営業には向き不向きがあるということです。

向いている人は何をやってもできる、
向いていない人はどんなに教えてもできない。
そんな極論的なものも常に頭にありました。

ある日のこと、彼はとある会合に出席しました。
そこでひょんなことから同じテーブルの人と
営業に関する部下の育成や接し方のような話になりました。
たまたま同じような立場の人と同じテーブルだった
ようです。

「営業ができる人を採用するのは難しいよね・・・」
「誰でもできるってもんじゃないからなあ・・・」
「昔のように気合いや根性ではもうだめだね・・・」

他の人からもそのような声が聞こえました。

彼はいつも頭にあった、営業には向き不向きがある
ということを発言しましたが、それにも大きく
同意されました。

「なあんだ・・・、みんな同じような悩みを持ってるんだ・・・」

彼は少し安心して他の人の話も聞いていた時に、
あることに気づきました。

↓ 太陽光システム発電業の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/solar.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)
