

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

2014 年が始まりしばらく経ちました。
皆さま 2014 年はどのようなスタートを切りましたか？

ここ数週間はお忙しくされている方も
多いのではなかったかと思います。
新しい年に新しいことを始めたいと考えるということもあり、
今年に入って新たな引き合いがあったという
声も多く聞きます。

今年も消費税・TPPなどなど経済的にも大きな
トピックスがいろいろとありますが、どのようなことがあっても
良い年にしていきたいものですね。

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.286 ◆◆

■営業に向いている人を待ってはいられない

今日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>

この会社の営業部長は3名の部下とともに
仕事をしています。その中で常々、営業という
仕事には向き不向きがあると思っていました。

他の会社の営業の責任者と話す機会がありましたが、
みな同じようなことを思っているようでした。

彼はこの考え方や悩みを持っている人が
自分だけではないということは安心しましたが、
同時に気づいたことがありました。

それは、今まで会社にいた営業担当で、
営業に向いていると思えた人はほとんどいなかった
ということでした。

営業には向き不向きがある。そして営業に
向いている人しか成果は出せない。しかし、
営業に向いている人を今までほとんど
見たことはない・・・

よくよく考えてみると、彼は自分自身が
営業に向いているのかというと、決してそうは
思えませんでした。向いていないながらも
あれこれと考えて、試行錯誤をしながら
営業という仕事に取り組んでいます。

今の目標に対する成果を出すためには、
営業に向いている人を待ってはいられない・・・
営業に向いていない人をどうするかという考え方を
始めた瞬間でした。。

↓ 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>

(次週は・・・

製品を紹介するためのデモがうまくできない・・・
効果的な製品紹介や提案ができずに悩んでいた

あるソフトウェア業の営業担当者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(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)
