

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

スキージャンプ日本代表の葛西選手は
ソチオリンピックやその後のW杯でも大活躍をしています。
「レジェンド」という言葉もはやっていますね。

今回が7回目のオリンピック。41歳という年齢で
世界のトップであり続けることは単純に凄いと思いますし、
その競技人生は良い時期が多いわけではなかったようですが、
1つのことを続けていることが本当に凄いと思います。

葛西選手のようなレベルで1つのことを続けることは
できなくても、それぞれの人がそれぞれのレベルで
継続すべきことがあるのだと思います。継続は力なりと
よく言いますが、続けるべきことを続けるということを
強く意識していきたいですね。

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.292 ◆◆

■問題は細かいところに宿るようになる・・・

今日もあるコンサルティング会社の
お話の続きです。

↓弊社の営業代行の実績はこちら↓

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

営業部長である彼は自社の目標未達成が続く状況を打開できないでいました。様々な手法に基づき改善策を打っているつもりでしたが成果が回復しません。

そんな中で、彼が1年に渡りコンサルティングを担当してきたクライアントと成果を確認するMTがありました。このクライアントとも様々なことに取り組んできましたが、最終の結果としては昨年とあまり変わらないという状況でした。

状況の分析として、クライアントからの振り返りがありました。

「今年は様々なことに取り組んできて、幹部の我々としてはそれはとてもよかったのですが、成果が出なかった原因は、営業マンの1件1件の訪問の質が悪くなかったことだと思います」

「営業担当者が物売りになっていて、それが変わらなかった。もっと知識を付けたり、付加価値を提案できる力をつけていかないといけないと思いました」

原因として出てくる内容は、個別の営業担当者のスキルや知識、その訪問内容の質を問題視するものでした。

主に幹部クラスとのMTが中心とのこともあり、幹部層での考え方や問題解決には取り組んでいったのですが、個別の営業担当者のスキルアップや訪問内容についてはほとんど問題点として取り上げることはありませんでした。

幹部クラスのスキルアップには繋がったかもしれませんが、実際にお客様と接して最終的に成果を上げるのは1人1人の営業担当者です。幹部クラスのスキルが上がってもその部分まで入り込んで問題解決をすることができていなかったことに気づきました。

さらに彼はこの状況は自社にも当てはまるのではないかと
思いました。今は見る事ができていない1件1件の
訪問内容について、細かく入り込んで問題を探して
いくことを決意していました。

↓ 弊社の営業代行の実績はこちら ↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/>

(次週は・・・

うちの事務所は何が強みなのか・・・？
営業をする際の強みの打ち出し方に困っていた
ある税理士事務所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)
