

株式会社アイランド・ブレインです。

満足度 95%以上！名古屋・東京・大阪で1月に開催！！

「見込み客のフォロー方法がわからない」

営業はセンスではなく、スキルです。

すぐに御社で活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

なかなか設定できていなかったですが、社内で展開していきたい。

大阪開催の詳細はこちら↓↓

http://www.islandbrain.co.jp/eigyajuku_o/

名古屋・東京・大阪共に1月～3月隔週で開催

※席数に限りがありますので、お早めにお申し込みください。

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.328 ◆◆

■家族の話をする効果とは？

今週もある税理士事務所のお話の続きです。

↓税理士業の営業代行の実績はこちら↓

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

新しい顧問先を増やしていきたいという
思いはありますが、その反面お客様との
コミュニケーションや関係性作りが苦手と
感じていました。

ある日参加した税理士事務所向けセミナーで
講師を務めていた先生に質問をすると、
お客様の家族の話をしている、やってみるとよい
というアドバイスを受けました。

確かに言われてみれば・・・という方法だし、
真新しい方法でもないと思う。
しかし、今はやっていないしできていることでは
ないので、ここはそのままやってみようと思いました。

ひと通り仕事の話が終わった後に
こちらから家族の話を切り出します。
奥様の話、子供の話、両親の話、実家の話・・・

すると、それぞれの経営者の方が
その話をする時は仕事とはまた違った
一面を見せることに気づきました。

また、実は実家が近かったり、子供の年が
一緒だったり、同じような家庭の悩みを
抱えていてある意味話が盛り上がったり・・・
所長様は今までにないコミュニケーションが
生まれていることに気づきました。

そして、所長様が家族の話をするのを
意識するようになり、最も良かったと思うことが
ありました。それは相手の家族の話を
聞くことによって、相手の会社や経営者のために
もっと頑張ろうという気持ちが芽生えることでした。

↓税理士業の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/zeirishi.html>

(次週は・・・

なぜいつもあと1件足りないのか・・・？
目標達成まであと1歩のところでは届かないことが多かった
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)

06-6131-8329(大阪)



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

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル20F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)
