

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■
営業塾【センスでなくスキルで捉える営業】
無料体験・説明会 12月開催のご案内
■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

これまでお客様から
「営業塾って具体的にどのような事をするの？」と
ご意見を多くいただきましたので、1月期営業塾を
開催するにあたって12月に営業塾無料体験・説明会を開催します！！

当日は授業の特徴や受講して得られるメリットを
ご説明したり、「明日から実践できるカリキュラム」は
どういったものかを実際に授業体験して頂き
営業塾の講義スタイルの授業の流れをご確認いただきます。

【各エリア日程】

名古屋:12月22日 第1部 16:00～17:30
第2部 18:30～20:00
東京:12月15日 18:30～20:00
大阪:12月16日 18:30～20:00

名古屋開催の詳細・お申込みはこちら↓↓
<http://www.islandbrain.co.jp/eigyoujuku/>
東京開催の詳細・お申込みはこちら↓↓
http://www.islandbrain.co.jp/eigyoujuku_t/
大阪開催の詳細・お申込みはこちら↓↓
http://www.islandbrain.co.jp/eigyoujuku_o/

※席数に限りがありますので、お早めにご応募ください。

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.381 ◇◆

■「人間性」が大切とはどういうことなのか・・・？

今週もある求人広告会社の営業担当者のお話の続きです。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

彼は前職でアパレル系の商社で営業として働いていましたが、転職をしてこの求人広告の会社に入りました。

前職では、商品の良し悪しが大きく影響する営業活動でしたが、この転職した会社では「人間性」が大切だという指導を受けました。

正直彼にとってはピンときませんでした。
人間性のあるないが大切ということは、まったくと言っていいほど今までは感じたことはありませんでした。

しかし、この会社で営業活動を始めてからほどなくして、彼は研修でそう言っている意味が少しずつ分かってきました。

「その求人広告媒体はほかの会社から買っているよ・・・」
「以前使っていたけど効果出なかったからやめたよ・・・」
「その話はもう他でも聞き飽きたよ・・・」

商談をしてもこのような反応ばかり。

これは大変な業界に来てしまったと思いました。
商品の良し悪しで営業をしていた彼にとって、
経験をしたことがない反応でした。

そうは言っても商品が変わるわけではありません。
どうしたら良いかと思っているうちに、
研修で教えられた「人間性」とは何のことなのか？
彼はそれを考えるようになりました？

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

(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)

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)
