

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社ＨＰからダウンロードできます。
下記ＵＲＬとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

先日、翻訳の仕事をしている方から、
「海外の文学作品が日本語訳される時に、話の
内容そのものも変わってしまう時もある」
ということを伺いました。

英語を日本語に訳する時にあてはまる言葉がない、という
ことはよく聞くことですし、その逆もあると思うので、
話の内容そのものが変わってしまうということも
ありえることなのかもしれないと思います。

経営に関する本でも、海外で書かれたものが
日本語訳で売られており、その本から学んだことを
日々の仕事に反映させている人も少なくないと思います。
もし仮に日本語訳された時に話の内容が変わっている
などということがあったらとても怖いことです。

もちろん翻訳の仕事をされている方々はそういったことを
起こさないようにされていると思います。しかし、一番良いのは
やはり自分自身が海外の言葉を分かるようにして、
その言葉をそのまま受け入れられるようにすることですね。
何とかして外国語は身に付けたいものです。

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.co.jp

新規開拓物語 VOL.42

■採用ニーズのある会社へ提案。その断りの理由とは？

今日からは、名古屋市に本社のある
求人広告会社の営業マンの新規開拓物語です。

彼は入社1年目。昨年4月に新入社員として入社し、
現在は営業マンとして活動しています。

彼は学生の頃は求人広告という業界のことについては
何も知りませんでした。この会社に入社し、
商品の研修や勉強を重ね、ようやく会社の外に出て
営業活動ができるようになりました。

彼の会社の販売する商品は良いものであり、彼も自社の
販売する商品は良いものであると信じていました。
そして、それぞれの営業現場において、自信をもって
自社の販売する商品をすすめていました。

ある日、近々社員を採用したいという会社に対して
彼は営業に行く事になりました。

その会社の社長様から、どのような社員を
何人採用したいか、いつまでに採用したいか、
予算はいくらかなどのニーズを聞き、
それに対してプレゼンテーションを行いました。

数日後、その社長様にプレゼンテーションの結果が
どうだったかの電話をすると、今回は見送るとのことでした。
その理由を尋ねると、彼にとっては意外な答えが
返ってきました。

(次週へ続く・・・)

■ □

BtoB の新規開拓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 052-459-1050

□ ■

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.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島一丁目 1 番 1 号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050