

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

本日は、大手シンクタンクの方とのお話の中から、
「デリバティブ」についてお話しをした内容をご紹介します。

デリバティブについての誤解が増幅しているようです。
全世界でのデリバティブの残高（想定元本）は
６８３兆ドルと云われていますが、これは２年前と比較し
１．８倍も拡大しました。

最近、米国での投資銀行上位５社がサッパリと
消滅したこともあり、デリバティブの響きはリスクが高く、
怖いイメージを持ってしまいがちです。

しかし、本来的には将来発生するかもしれないリスクを
小さくするための道具に過ぎません。例えば、企業が
固定金利の融資を導入できるのも変動金利しか
持たない邦銀が外国の銀行と金利のスワップ（交換）を
するから可能にしている訳で、将来の金利上昇リスクを
回避したいという企業のニーズに応える為には、
デリバティブを使うしか手が無いのです。

しかし、わずか２年間で１．８倍に増加した状況を
鑑みると、とても実取引に伴うリスク回避の手段に
止まっているとは思えません。今回の金融混乱から、
身の丈に踏み止まる重要性を学んだような気がします。

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.43

■ どうして御社の商品を使わなければいけないのか？

今日は、ある求人広告会社の営業マンのお話の続きです。

近々社員採用をしたいという企業の社長様にプレゼンを行いましたが、今回は見送るという返事でした。

予算が合わないのか、内容が気に入らないのか、彼は社長様に断られた理由を聞きました。

「プレゼンはすごい一生懸命やってくれたと思うし、感謝しています。ただ、うちが望む人を採用するのに、どうして御社の商品を使わなければいけないかが分からなかったんだよね。」

人を採用する手段はたくさんある。求人広告はあくまでその手段の1つに過ぎない。そして、求人広告と言ってもその中でも色々ある。今回は他の手段を使って採用を行うとのことでした。

求人広告会社に新入社員として入り、その会社の商品の研修や販売を一生懸命行ってきた彼にとっては、自社の商品売ることが前提のヒアリングでありプレゼンテーションになることはある意味当然のことでした。

自社の商品を使って、どうやって相手のニーズに
答えるかということについてはもちろん力を入れて
考えていましたが、他の手段と比べなぜ自社の方法が
最適なのかを伝えることは正直意識はしていませんでした。

社長様のこの言葉は、彼にとっては今まで言われたことが
ない断りの理由でした。しかし彼はこの言葉を聞いて、
今までは自社の商品を覚えることに手一杯で、
興味を持つことができなかった採用の他の手段について
学習をしようと心に決めた出来事になりました。

(次週は・・・

面談相手の信頼を得るためには？
業界用語を学ぶことによって信頼を勝ち取ることに成功した
あるＨＰ会社の営業マンの新規開拓物語です。)

■ □ _____

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