

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

５日からＷＢＣが始まります。
今回は２回目の開催で、日本は連覇を目指して戦います。

昨年は監督の選考が難航し、選手の選考では
日本の各球団やメジャーリーグとの調整がうまくいかない
ということもありました。

サッカーでもクラブチームと国の代表との兼ね合いが
問題になることが多いですが、国の代表という概念が
今までほとんどなかった野球ではなおさら難しいのかも
しれません。

いずれにしても出場する選手には
連覇を目指して頑張ってもらいたいですし、今の日本に
明るい話題をもたらして欲しいですね。

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.co.jp

■同じ言葉を使い、同じ空気を作る

今日は、名古屋市本社のあるWeb制作会社のお話の続きです。

サービス提供の実績のある業界とない業界の受注確率に差があること。一見当たり前のこの現象がどうして起こるのかを考えていました。

1つの業界について本当に詳しくなろうと思ったら年単位での時間が必要です。未経験の業界の企業からの受注には、やはりそれだけの準備が必要なののでしょうか？

社長様は、自分が詳しい業界の人と話している時のことを思い浮かべると、2つのことに気付きました。

まず1つ目は、業界用語を使っていることでした。その業界特有の言葉はもちろんのこと、例えば他の会社に仕事を依頼する際に、ある業界では「発注する」と言い、別の業界では「注文する」と言う。こういった言葉を正しく使い分けることが、信頼の獲得につながっていることは間違いないことでした。

そして、2つ目はその業界の人と同じ空気を作ることでした。話すスピード、間の取り方、声の大きさ、服装などその業界の人の空気に合わせることを無意識に行っていました。

未経験の業界でも、その業界の人が使っている言葉をいち早く覚え、そしてそれを同じ空気のもとで話せるようになることにより、信頼を得ることができる。

次の機会からは、このことを意識して営業を試みることにしました。

(次週は・・・

商談の相手は一般論は期待しない。
面談中の言葉を変えることにより成功した、
あるソフトウェア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