

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

本日弊社のＨＰをリニューアルいたしました。

こちらからご覧下さい。

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

先日のＦ１の開幕戦で優勝したブラウンＧＰが
２７０人の人員を削減する予定であるという記事が
インターネットにありました。開幕戦を勝利で飾っただけに、
何とも複雑な気持ちになる記事です。

Hondaが撤退しプライベートチームとなった
ブラウンＧＰにとってみれば、Honda時代の陣容を
キープすることは難しいということでしょうか。

現在のような経済状況になり、Ｆ１などの
自動車レースもまた、その存在意義が問われることにな
るのかもしれませんが。ここ数年のＦ１の動きには
色々な意味で注目して見ていきたいなあと思います。

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.49

■断られるのは相手に興味がないから？

今日は、建築材料販売会社の営業マンの
お話しの続きです。

新商品が開発され、既存の見込み客に対して
電話で案内をしていきましたが、商品に興味のある
見込み客を見つけることができませんでした。

「いつもそんな風に電話しているの？」

電話を終えたときに同僚の営業担当者から
声をかけられました。彼はその質問に答えるでもなく
思っていることを話しました。

「やっぱり今回の商品は難しいと思うよ。他社の商品と
それほど差別化できているわけではないし・・・」

「まあ確かにそれはそうだけどね。なかなか「これだ」という
商品なんて作ろうと思っても作れるものではないよね。」

「そうだよね。これを導入してもらっても、実際はコスト的な
メリットもそれほど出せるわけではないし。」

「まあね……。それでも、自分のほうは結構前向きに話を
聞いてもらえそうな人はいたけどね。さっき電話を聞いてて
思ったんだけど、いつもあんな風に電話してるの？」

「・・・・・・・・」

「自分では気付いていないのかもしれないけど、
相手が興味がないんじゃないかと、相手が断りやすい
言葉を自分から投げているような感じがするよ。」

差別化もそれほどできていないし、価格も有利な
わけではない。確かにそれは事実だけど、話しの中で
そこにフォーカスをしてしまったら相手は
断りたくなるものだよ。」

「・・・・・・・・。自分では意識してないんだけど、
実際自分ってどんな風に電話してるの？」

同僚からの言葉を聞いて彼は尋ねました。

(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