

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

GWも本日が最終日という方も多いと思いますが、
どのように過ごされましたか？

昨日から雨が降ったところも多く、特にこどもの日を
楽しみにしていたお子さんがいらっしゃる方にとっては
残念な天気となってしまいましたね。

また、私たちが休日としてその日を過ごせるのは
休みの日に働いている人たちがいるからにほかなりません。
そのような方々に感謝しつつ、また明日から仕事を
頑張っていきたいと思います。

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.54 ◆◆

■小さな1つ1つの約束を守る

今日も名古屋市本社のある保険代理店の
営業マンのお話の続きです。

彼は保険の営業マンとして長い間活躍をしています。
売上も毎年好成績を残してきました。そんな彼が
今年に入って、売上数字を例年に比べて落として
しまいました。

社長や上司である営業部長も、このような経済状況下にあることが理由であろうと考えましたが、
彼自身は、営業の現場では不況ということをそれほど感じていなかったこともあり、売上数字が落ちたことに危機感を感じていました。

彼は、なぜこのような状態になってしまっているのかを考えると、思い当たる点がありました。

彼は法人個人問わずクライアントを多く抱えていました。
クライアントからの問い合わせや電話が多くなると、
相当な忙しさになります。その中で重要な商談が重なってくると、どうしても小さい案件の優先順位が下がってしまいます。

彼は最近クライアントからの問い合わせに対して、
返事をすると言った時間に少し遅れてしまったり、
訪問すると言った時間に、1つ前の重要な商談が長引いたために数分遅刻するということのような細かいミスをしていました。

もちろん彼はそのことが良くないことであることは頭では分かっていますし、今までも十分気にかけてきていました。しかし、クライアントが増えさらに忙しさを増す中で、そういった小さなことを気にかけることができないようになっていってしまいました。

そして、決まると思った大きな商談が決まらない、
気付くと昨年よりも売上を落としている・・・

大きな売上を再び取り戻すため、
彼は1つ1つの小さな約束を守ることをあらためて
心掛けていこうと思いました。

(次週は・・・)

新規開拓営業は誰の仕事か？
営業活動の役割分担を見直すことにより成功した
ある人材派遣会社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
