

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、海外の企業と取引のある会社の方と
話す機会がありました。その方は英語を
不自由なく話すことができます。

大手企業で働いている方々や、海外の企業と取引が
ある方にとってみると、英語を話すということは
当たり前ののだと思いますが、日本の中で
日本の企業と仕事をしている会社にとってみると
英語を話すことは当たり前ではありません。

これではいけないと思いつつ、英語の勉強に
トライしますが、普段使う機会がほとんどないことや
日々の忙しさに負けてしまいなかなか続きません。
どうしたら英語を身につけることができるか、
もっと真剣に考えないといけないですね。

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

■新規開拓営業は新入社員の仕事・・・

今日からは名古屋市に本社を置く
ある人材派遣会社の新規開拓物語です。

この会社は社員数約30名。毎年新卒採用を行い
4月になると数名の新入社員が入社してきます。
新入社員はわずかな例外を除いて、営業職として
入社します。

約2週間の入社研修を終えると、新入社員の
最初の仕事は新規開拓営業です。
飛び込み訪問や電話営業などの方法で
新規開拓営業を行っていきます。これは毎年行って
いることで、先輩社員も新入社員の時は
新規開拓営業を行いました。

社長様自身も営業経験が長く、新人のころは
新規開拓営業を嫌というほど経験してきました。
ですので、新規開拓営業がどれだけ大切なことであるか、
また、新規開拓営業を経験することによってどれだけ
多くのものを得ることができるのか、自分を成長させる
ことができるのかもよく分かっていました。

今年も例年のように新規開拓営業が
新入社員の業務として割り当てられ、実際に
スタートをしました。教育担当者は新入社員を
上手に盛り上げ、新入社員は勢いよく会社を
飛び出していきます。

しかし、新規開拓営業の大切さを一番よく
理解をしている社長様自身が、この方法に限界を
感じていました。

(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
