

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

先日行われたテニスのウィンブルドンは、
今年も感動的な試合が多い大会でした。
特に男子の決勝戦はすごい試合でした。

テニスは比較的選手生命が短いスポーツであると思
いますが、その中でも優勝したフェデラーや
準優勝のロディック、女子決勝を戦ったウィリアムス姉妹は
テニス選手としては年齢的にはそれほど若くはないと
思います。

長い期間継続してトップで戦い続けるということは
相当の努力が必要ではないかと思います。
彼らの戦いを見ていて、継続してやり続けるということの
大切さをあらためて感じました。

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.64

■「提案力」を学び実践するが・・・

本日もあるソフトウェア開発会社の営業マンのお話の続きです。

優秀な営業成績をあげている先輩社員からこのような時代でも成果を出すのは提案力が必要だというアドバイスをもらいました。

提案力について書いてある本を書店で買い求め内容を読んでみました。提案書の書き方から、提案内容を考える上でのロジックの組み立て方、営業現場でのコミュニケーション能力にいたるまで幅広い内容が書いてありました。

確かに自分にはこのような能力は不足している……。彼は本を読み、学んだことをさっそく実践していくことにしました。営業現場では相手からの御用聞きではなく、こちらから積極的に提案を行っていくことを心がけました。

それを始めてから数週間が経ち、こちらから積極的に提案をしたことが受け入れられることもありましたが、これといって目立った成果が出たわけでもありませんでした。

彼はなかなか手応えがつかめなかったので、アドバイスをもらった先輩社員の営業に同行をさせて欲しいとお願いをしました。この先輩社員が現場でどのような提案をしているのかを勉強しようと同行したのですが、彼は先輩社員の面談を見てあることに気付きました。

(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