

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

ある知り合いの方と話した時に、現在の経済や
景気の話題になりました。

その時に、ふと「自分はいったいいつの情報を元に
この話をしているのだろう。」と思いました。自分が
話したことを思い返してみると、数ヶ月前と同じ事を
言っていることに気付きました。

日々進歩・変化をしている世界で、数ヶ月前と
同じことしか言えないというのはまずいなと思いつつ、
日々目の前の仕事に追われてしまって、新しい情報が
入ってこない状態になってしまっていることにもあらためて
気付かされました。こういった状況にならないよう
意識していないといけませんね。

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

新規開拓物語 VOL.65

■「提案力」の本当の意味は・・・

今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。

営業成績優秀な先輩社員から、

「成果をあげるには提案力が大事」というアドバイスをもらいましたが、なかなか結果に結び付けられません。

実際にその先輩社員はどうやってその

「提案力」を活かしているのかを学ぶため、営業に同行させてもらうことをお願いしました。

1件目の会社は既存ユーザーで、現在は案件として止まっている会社でした。雑談から始まり、新しいサービスの内容や他社の動向などを先輩社員は伝えていきました。しかし、相手の担当者からは現状の景気では新たに発注をしていくのは難しいとのことでした。

この状況は彼が直面している状況と同じでした。さあここからどのような提案を先輩はしているのかを見られると思っていると、

「ではまたこんな形で伺わせてください。今後とも宜しくお願いします。」

と言って、面談を終わらせてしまいました。

2件目の訪問先は現状のユーザーでした。今動いている案件があるのですが、追加での開発案件が出そうな会社でした。

この会社からは、現在進行している案件の他の部分での業務効率化の要望がありました。これに対して何か提案があるのかと思っていると、

「分かりました。今うかがったことを1度持ち帰りたいので、また2週間後くらいにお伺いしてもいいですか？」

と言って、次回持ち越しとなりました。

2 件の同行を終えて、先輩は彼がイメージする「提案」を 1 度もしませんでした。彼はなぜ面談の場で提案をしなかったのかを尋ねました。

「欲しくない人や買えない人には提案するものはないよ。あと、2 件目に関しては相手の状況を聞かないと提案なんてできないし、どれだけ多くの有効なものをヒアリングできるかが重要でしょ。あのニーズを満たすために自社のリソースをどう活用するかとか、他社の協力をどう仰ぐか、金額面も含めてどうまとめられるかが勝負だよね。」

この言葉を聞いて、彼は最近の自分の営業内容を思い返してみました。ニーズのない人に勧めにいつてしまう、相手の要望を十分に聞けていないのに提案してしまう・・・「提案力」という言葉を違って捉えていたことに気付かされました。

(次週は・・・

新規開拓は数が大切。数多くの訪問をすることを意識して新規開拓に取り組んだ、ある広告代理店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