

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

今週は８月第２週ということで、お盆休みという方も
多いのではないのでしょうか。もちろん業種によっては、
「一番忙しい時期」という方もいるのではと思います。

お盆というのは基本的には仏教の行事だそうですが、
日本のお盆の習慣は仏教だけでは説明がつかない
こともあるそうで、神道の先祖崇拝の儀式や神事と
融合して今の形になっているのだそうです。こういった
ところは日本らしいという感じでしょうか。

普段はなかなかご先祖様に感謝するということは
していないので、この時期は自分のご先祖様やルーツに
思いを馳せる良い機会ですね。

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

新規開拓物語 VOL.68

■ 数を多く訪問すると共に大切なことは・・・

今日もある広告代理店の営業マンのお話の続きです。

今年から会社として新規開拓営業に力を入れ始め、
約半年が経ちました。

当初は成果があがるかどうか心配をされていましたが、
彼らの努力によって、新規開拓営業から売上を
上げることができ、自信も持てるようになりました。

彼は引き続き訪問件数を多くすることを意識して
いました。しかし、ある時に1件1件の訪問に対する
意識や集中力が落ちていることに気付きました。
新規開拓営業に対する慣れと、件数をこなさなければ
いけないということから、面談が作業的に
なってしまっていました。

新規開拓営業のプロジェクトが始まった時は、
1件1件の面談の内容はたどたどしくても
集中力は高い状態で面談はできていました。
面談に対してかなりのエネルギーは使いましたが、
成果を出したいという思いがそれに勝っていました。

しかし、今は慣れてきて面談はスムーズにできるが、
それをこなすだけになってしまっている。
もちろんこの状態は良いことではありません。

彼は、新規開拓営業で成果を出し続けるためには、
訪問件数を多くまわることと共に、それぞれの面談に
対して集中力を高く保った状態で面談を
しなければいけないということに気付きました。

これは並大抵のことではないな・・・と思いつつも
新規開拓営業が始まったころの集中力に戻して
訪問をしていこうと決めました。

(次週は・・・

新規開拓営業とはここまで気を配るものなのか。
ベテランの営業マンからの教えを受けた
ある求人広告の新人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