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

現在ベルリンで世界陸上が行われています。
男子１００メートルではボルトが驚異的な
世界新記録を出したり、逆に女子棒高跳びでは
イシンバエワが記録無しに終わる波乱があったりと、
見ている側にとっては驚きの連続です。

このような大きな舞台で自己ベストが出せる人と、
普段の自分の力が出せないで終わってしまう人では
何が違うのでしょうか？体調面や怪我の影響も
あるのでしょうが、よく言われる「メンタル面」というものも
大きなウェイトを占めているのでしょうか。

日常の仕事では、陸上選手のようにあそこまでの
一瞬の集中力を要求されることはほとんどありませんが、
トップ選手が行っているメンタルトレーニングには、
普段の仕事で成果を出すことにおいて、参考になることが
あるのかもしれませんね。

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.69　◇◆

■新人では成績トップ、少し仕事ができると思っていると・・・

今日からは、名古屋市に本社がある
求人広告会社の新人営業マンの新規開拓物語です。

彼は今年の４月から新入社員として入社し、
営業職として社会人のキャリアをスタートさせました。

彼はもともとコミュニケーション能力は高く、
初対面の人と話すことも苦になりませんでした。
営業職という仕事も、そういった自分の特徴が
活かせると考え、この仕事を選びました。

入社してすぐのころは、商品の内容や
仕事の進め方、会社のルールを覚えることに
必死でしたが、入社から数ヶ月経ち仕事にも
慣れてくると、営業成績も出始めました。
今は同期入社の中では一番の成績をあげていますし、
先輩社員にも売上成績で勝るケースも出てきました。

上司や社長から褒められることも多く、
彼はとても気を良くしていました。

そんな時に、会社で暑気払いの飲み会が
企画されました。この会社には、会社で一番の
売上をあげているベテラン営業マンがいるのですが、
普段はなかなか忙しくて、話をするチャンスを
持てないでいました。

彼は、普段あまり話をできないこのベテラン営業マンと
話をしたいと思い、近くに座って積極的に話しかけました。
彼は、ある程度の成績も上がっていたので、
少し自分が仕事ができると思っていました。しかし、
そこで彼が教わった話は、彼にとって驚きの連続でした。

（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