

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

外を歩いていると、ある学習塾に小学生の子供たちが
集団で入っていくのを目にしました。私立中学を目指す
6年生なのか、夏休みということで夏期講習なのでしょう。

「学校の勉強は将来何の役に立つのか？」
これはどの時代にもある、子供が持つ永遠の
疑問なのかもしれません。彼らもそういった疑問を
持っているのかもしれませんね。

今思うと、あの時これをもっと勉強しておけばよかったとか
こういうことをもっと学校でやって欲しかったということは
たくさん出てきます。社会人が再び大学に戻って勉強
したいというケースが多いのも納得できるような気がします。

子供たちが何かの理由を持って勉強に取り組める、
それは1つの理想的な社会の形な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

■この会社のトップセールスマンが心がけていることとは？

今日も、ある求人広告会社の新人営業マンのお話の続きです。

ある日会社で飲み会が企画され、会社で一番の売上をあげているベテラン営業マンと話をする機会を持つことができました。

「君が売れているっていう話はもちろん聞いてるよ。頑張っているみたいだね。これからもよろしく頼むよ。」

彼は、会社一番の売上をあげているこの人からもこのようなことを言われ、気分を良くして今の自分の営業に対する考え方や、これからこの会社でやりたいことを話していきました。そして、いずれは会社一番の売上をあげられるようになりたいというようなことも話しました。そして、彼は、どうすればもっと売上をあげることができるようになるかを尋ねました。

「売上をあげるためにはどうすればいいかっていうことだけど、これをやったら売上があがるなんてことは、やっぱり無いんじゃないかな。トップセールスマンと言っても色々なタイプの人がいるし、自分がどういう性格の人間かを見極めて、自分の強いところを活かせるようにするのがいいんじゃないかな？」

自分は、「営業とはこうあるべきだ！！」的なこだわりというかポリシーっていうか、そういうものが無いタイプの営業マンだと思う。だからこそ、唯一意識していることと言えば、「相手からどう見えているか」ということかな。

自分の考えがどうこうというのはもちろん大切だけど、相手からどう見られているかという視点を持てなければ、

自分の考えがいかに素晴らしいものであろうと、
多分売上をあげることはできない。

相手から見てマイナス材料になることはなるべく
消さなきゃいけないし、プラス材料になることを
1つでも多く増やさないといけないね。」

(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