

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

本日弊社のＨＰをリニューアルいたしました。
こちらからご覧下さい。
<http://www.islandbrain.co.jp/>

最近ハイブリッド車を街でよく見かけるようになりました。

現在の形のプリウスが発売された時は
あの車の形にとっても驚いたことを覚えていますし、
狭い路地をエンジン音無しで走る車に珍しさ
ありましたが、いまやその車が最も売れている車と
なっています。

ＧＭやクライスラーの破綻、ハイブリッド車や
電気自動車の台頭、カーシェアリングの普及など
自動車業界は大きく動いています。この数年で
業界構造に大きな変化があるのかもしれない。

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.71

■相手からどう見えているか・・・を意識する

今週も、ある求人広告会社の新人営業マンの
お話の続きです。

ある日の飲み会の席で、会社で一番の売上を

あげているベテラン営業マンに、どうすれば
売上をあげることができるかを質問しました。

このベテランの営業マンからは、相手からどう見えているかを
意識することを大事にしているという答えでした。

「例えば、訪問した時に汗が出ている、息があがっていると
いうことがあったら、相手からは急いでぎりぎりで
来たな、と思われる。行動に余裕のない営業マンだと
思われる。まあ、こんなことは初歩的なことだけど・・・

1つの書類を出すことに時間がかかる、必要な書類を
持っていない、メモをする紙を準備するのに手間取る、
こういうことがあると、準備が悪い営業マンだとすぐに
思われる。

よく、身だしなみを整えるというけれど、あれは別に
格好をつけたいわけではなくて、身だしなみが悪いと
不快に思う人がいるということだよね。逆に自分の好みで
身だしなみを整えているつもりでも、相手の好みに
合わなければ知らずに相手を不快にしていることはよくある。

相手に出す書類の四隅をきっちりと揃えていないとか、
資料に誤字脱字があるとか、相手の書類や資料の上に、
自分の書類を上重ねて机の上に置いているというのも
あんまり良くないよね。相手のことを尊重していないと
思われかねない。

準備が悪いのはもちろん良くないけど、準備が
完璧すぎるのがいいのかということそれも良くなかったりする・・・。
準備があからさまに完璧に見えると、相手は自分のことを
見透かされているようで気持ち悪いと思うんだよね。
準備はさりげなく完璧、っていうのがいいよね。

いやでも、そんなことを言っていると、やっぱり営業って
難しいね・・・。」

彼はこの話を聞いて、この人がなぜ売れているかが
あまりよく分からない、というのが本音でした。でも、
売上をあげるには、何か細かいことまで考えるものなんだなと
何となく思いました。

(次週は・・・

お客様が値段の話をするのは、値引きをして
欲しいわけではない。金額交渉の苦手を克服した
あるソフトウェア会社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

