

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

２０１６年のオリンピックの開催地はリオデジャネイロでした。
残念は残念ですが、南米初開催というのは
言われてみれば妥当なのかなと・・・思います。

東京が２０２０年も継続立候補をするのかは
分かりませんが、やはりいつかは日本で
やってほしいなという気持ちはあります。

本日の夜から台風による暴風雨があるようです。
何か久しぶりの台風のような気もしますが、
皆さまくれぐれもお気をつけ下さい。

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.76

■ マネージャーとなり新規開拓を離れると・・・

今日もある広告会社の営業部長のお話の続きです。

彼は部署の営業マンへの教育に力を入れているのですが、特に最近なかなか結果に結びつかないことに悩みを持っていました。以前に比べて営業マンのコミュニケーション能力や現場での対応力が落ちていることを感じていました。

そんなある日、ある営業マンが体調不良で1日会社を休むことになりました。その営業マンはその日に、ホームページから問い合わせがあった企業への新規訪問が1件入っていました。

問い合わせのアポイントなのでキャンセルをするわけにもいかず、代わりに対応できる人を探しましたがたまたま他の営業マンも予定が一杯で誰も行けず、営業部長が自ら訪問することになりました。

彼にとっては久しぶりの新規の初回訪問でしたが、いくつかの気付きがある訪問となりました。

まず彼が気付いたことは、彼が現場で営業をしていた時と比べて、市場の状態が変わっているということでした。熱意や誠意ではなく、専門性や効果を求めることが明らかに分かりました。

そして、もう1つの気付きは訪問相手がより賢くなっているということでした。インターネットが普及したからなのか、広告について詳しい知識を持っており、少々の経験年数の営業マンよりも詳しい担当者でした。

彼は今回の新規訪問で、自分が部下の営業マンに伝えていたことに間違いがあることに気付きました。自分が現場で活躍していたころに通用していた方法を教えていることが多くあり、それを実行しても成果が出ないことは当然と言えば当然でした。

研修をしても直接指導してもなかなか結果が出ない。
その1つの原因が、自分が長く新規開拓営業から
離れたことにより、市場の状態が把握できていないことに
あると気づき、今後は定期的に新規営業に
行かなければならないと思いました。

(次週は・・・)

クライアントは自分を移す鏡・・・
顧客とのトラブルを多く抱えていた求人広告の営業マンの
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

