

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

鳥は生まれて初めて目に入る動くものを親と思い込む
という習性があると言います。人間の家で生まれた
ひよこがその家の飼い猫を親と思っているという映像を
見たりします。

人間は最初に目に入る動くものを親とは思っていませんが、
社会人になって始めてつく上司の影響をかなり大きく
受けるという研究結果があるそうです。鳥ほど極端では
ありませんが、習性としては似ているのかもしれませんが。

社会人になってからの最初の上司はほとんどの人は
選べませんし後から変えられませんが、自分にとっては
今さらどうしようもないのですが、社会人となって最初の
上司に自分になる可能性はあります。その人から
良い影響を受けたと後に言われるように努力を
したいですね。

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

■一方的な要望やクレームが多いクライアントを抱えて・・・

今日からは名古屋市に本社のある求人広告会社の
営業マンの新規開拓物語です。

彼は入社して3年目。新人くささも抜けて、
営業マンとしてようやく1人で動けるようになってきました。

彼は元気も良く行動的で、新規開拓営業も
得意としていました。しかし、彼はクライアントへの
サービス提供の部分では少し苦手意識を持っていました。

彼のクライアントには、彼の提案を受け入れるのではなく
一方的に要望を伝えてくる人が多くいました。彼も
相手の勢いに押される形で言うことを聞いている
ことが多くあり、時には相手の要望を飲むあまり、
結果が出ないと分かっていることも行ってしまうという
こともありました。

そういったことから彼にはクレームも多く、クライアントからの
電話は基本的に悪い知らせでした。クライアントからの
電話が鳴ると、「またか・・・」と思いながら電話を取って、
クレームの対応に走りました。

彼には数名の同期がいましたが、同期の彼らを見ていると
あまりそのような状況は見受けられません。
クライアントに提案し、建設的に話し合って企画を作り、
それを実行し結果を出している。

同期の話を聞いていると、自分のクライアントとは
明らかに性質が違う、自分にもああいうクライアントが
いたらいいのになあと思っていました。

(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