

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

新政権が誕生してからしばらく経ちましたが、
まだまだ日々新しい動きが伝えられています。
今まで野党として活動し、政権を取ったらこれを行
うんだということを一気に吐き出しているという
ところでしょうか。

小説家は１作目、アーティストは１曲目が
一番良いという話を聞いたことがあります。２曲目以降に
比べて構想期間が圧倒的に長いためと考えられます。
しかし、１作目だけ良く、２作目以降が続かない人は
「一発屋」と言われてしまいます。

一流と言われる人は継続的に良いものを生み出し
続けます。１つのものを生み出しながらも、２つ目、３つ目
そしてその先のことも合わせて構想していく。
口で言うのは簡単ですが、継続的な発展のために
現在と未来を共に考えられるようになりたいですね。

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

■なぜ無茶な要望やクレームの多いクライアントがいるのか？

今週もある求人広告会社の営業マンのお話です。

彼はクライアントの一方的な要望に振り回されたり、
クレームの対応に追われることが多くありました。

ある日、彼は上司と飲みに行く機会がありました。

「今日もあそこの会社の社長さんから怒られて
しまいました。自分の要望にかなり無茶があることも
少し分かって欲しいなと思います。」

「そうなんだね。」

「お客さんのクレームを聞いたりとか、怒られてる時が
多いなあって思うんです。」

「クライアントは自分を映す鏡だよ。君の成長とともに
そういうお客さんは減っていくはずだよ。」

それが上司からの答えでした。

「類は友を呼ぶとも言うけど、結局のところは
君がお客さんにしたいと思う人がお客さんになっている
ということだと思う。」

「そんなことはないと思います。無茶な要望や
クレームを受けたいとは思わないです。」

「まあね・・・確かにそうは思っていないかもしれないね。」

じゃあ、自分は無茶な要望やクレームの多い
クライアントは嫌だと思っているのに、実際には

そういう人がクライアントになっているのはどうしてだと思う？」

「・・・分らないです。」

「自分も今になってみると分かるけど、
実は要望が多かったり、クレームの多いタイプの
クライアントの方が楽なんだよね。」

(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

