

お世話になります。

株式会社アイランド・ブレインです。

日々の営業活動で活用できるノウハウを
このメルマガでお伝えできればと思います。

*** 当社代表の鈴木が書籍を出版しました！ ***

「人なし金なし時間なしに活路！ 中小企業の営業代行サービス活用術」

<https://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/486367693X/honnoinfo-22/>

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 →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

（お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。）

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 706 ◇◆

今週の IB メールマガジンも、
管理者の「考える」という仕事について
引き続きご紹介をしていきたいと思います。

○ 人の気持ちを想像することを教わっているのか？

以前の IB メールマガでも紹介しましたが、
私たちは人の気持ちを想像する、ということについて、
ほとんどの人が十分に教えてもらったことはありません。

実は、人の気持ちを想像しなさいという教育は
幼稚園・保育園では習うことがあります。

園児どうしが物の取り合いをしたり、喧嘩をした時に、
先生が

「〇〇ちゃんはいまどんな気持ちだと思う？」

というように質問したりすることはよく見られます。

しかし、このような教育や機会も
小学校にあがるとほとんど無くなるように思います。

そして、人の気持ちを想像するということにおいて
よく聞かれるものの1つに、
「自分がされて嫌だと思うことは相手にしないように」
というものがあります。

しかし、これはよくよく考えると間違っているとも言えます。

正しくは
「相手がされて嫌だと思うことは相手にはしない」のはずです。

自分が欲しくなくても市場で大ヒットしている
商品・サービスはたくさんあります。

自分が欲しくないからと言って
その商品・サービスをリリースしないのであれば、
それは大きな収益の機会を逃すことになります。

このようなことを見ても、
人の気持ちを想像するということについても、
私たちの多くは十分な教育を受けていないし、
あったとしても決して正しい教育を受けているとも言えません。

しかし、管理者にとって
この仕事はとても重要であることは間違いなく、
今からでも平均点以上はできるようにする必要があります。

(次週へ続く・・・)

営業マネージャーの役割とは？

営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>



営業代行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 052-950-2320 (名古屋)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (大阪)



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 →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

(お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。)

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋 KN ビル 4F

〒542-0086 大阪市中区西心斎橋 2-9-38 おおきに心斎橋 LANDMARK ビル 7F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (大阪)
