元気配信

元気とやる気のあなたに

ビジネスは窓口から正攻法で攻めるべきだ。
営業(社員)が、お客様の担当者の方に何度も足を運び、覚えてもらう。
蛇口訪問、これが当社の基本だ。
私が上の人に頼む事は、さほど難しくないが、人間は、会社の偉い人に話せば、早く成果が得ると思っている。
しかし、上の人から言われれば、一応ははいと言うが、
担当者の心としては、自分の頭を越して話を決められたら不愉快である。
上の人に話すとしても、担当者の了解を得ておく。
交渉は、表と裏があり、話は両方から進めると成果が出るのが早い。

もし、あなたが窓口の担当者だったら、どう思いますか？

荒金