

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

本日は私たちの新しいサービスを
ご紹介させていただきます。

【営業塾】開催のお知らせ

私たちは今までに

55業種500社のお客様に対して18,000件の
商談の場をご提供してきました。

今回は、私たちが500社のお客様に

営業代行で新規開拓に成功した事例をまとめ

体系化したノウハウを、

「新規開拓営業の全体像」「商談方法」などから

「見込み客フォロー」に至るまで全6回にわたり、

皆さまに惜しみなく公開します！！

【日時】

2013年3月～5月 隔週金曜日 14時～16時

【場所】

ウィンクあいちセミナー室

詳細は以下URLをクリック↓↓

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

【お問い合わせ】

お申し込み・お問い合わせは下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン 担当：東山

TEL 052-459-1050

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

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.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL. 240 ◇◆

■自社のサービス内容を否定された・・・

今週からはあるWeb制作会社の
営業担当者の新規開拓物語です。

この会社は総勢で10名の会社です。
彼はもともと制作を行っていましたが、
コミュニケーション能力が高いことから
社長様の勧めもあり営業担当の仕事を
行うようになりました。

既存のお客様の対応とともに
新規の顧客開拓営業も行います。
ある日彼は、電話営業で獲得できた
新規のアポイントに訪問をしました。

彼が会社の紹介をすると、訪問相手の
社長様がこう言いました。

「売上を伸ばす伸ばすと言っても
結局御社もホームページか・・・
ホームページを作ったってさ、売上が
伸びるわけがないよ。」

「いえ、御社と同業種の会社でも
このように成果を出すことができます・・・」

「でもホームページをポーンと作ったって
誰も見てくれないし、何も起こらないっていう
話もよく聞くよ。ホームページの話なら
うちには難しいな。」

そこまで否定するのであれば何で相手は
アポイントに応じたんだろう・・・？
そんな思いを抱きつつ、夕方の営業報告で
上司にアポイントの内容を報告しました。

(次週へ続く・・・)



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 052-459-1050



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.com

【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二丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050
