

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

営業塾【売れてしまう人のノウハウ】10月11日スタート！！

御社では「営業」における悩みはございませんか？

「営業に時間をかけても成果が出ない」
「営業マンが育たない」
「営業マンのノウハウがブラックボックス化している」

そんなお悩みは弊社の営業研修「営業塾」で解決してください！
営業はセンスではなく、スキルです。

55業種600社の営業支援実績をもとに、
「ターゲット選定」「新規商談」「見込み客フォロー」等、
優秀な営業マンが実践している「売れる考え方と行動」をまとめ
すぐに御社で活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

全6回 10月～12月隔週金曜日 ウィズビジネスセンターにて開講
第1回講座(10月11日)の開催まで残り1か月を切りました。
残席数もわずかです。

ご興味のある方、お問い合わせ・詳細はこちら↓↓

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

※席数に限りがありますので、お早めにお申し込みください。

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

■顧客対応と新規開拓のバランスが取れない・・・

今日からはある人材派遣会社の営業担当者の
新規開拓物語です。

↓人材派遣業の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/haken.html>

彼はこの会社に入って5年になります。
入社当初から営業の仕事を行ってきました。

人材派遣業の営業担当の仕事内容は
多岐に渡ります。受け入れ先企業の開拓はもちろん、
欲しい人材の要望を聞いて募集をかけます。
応募者の対応・面接を行って受け入れ企業に
引き合わせ、話がうまくまとまれば契約になります。

もちろん契約になって終わりではなくむしろ
その後の方が大変で、派遣している派遣社員の
定期的なフォロー業務が発生します。
安定して仕事が軌道に乗ればよいのですが、
様々な理由でそうはならないこともあります。
その時にはクレーム対応という形で多くの時間を
割いて対応することになります。

彼のいる会社はそれほど大きな会社ではないため
受け入れ先企業の開拓から派遣社員のフォローまで
分業化されていません。営業担当が一貫して
その業務を行います。

彼は、仕事量が少ないときは受け入れ企業への営業に
力を入れて求人票を頂いてきます。それに対して
募集をかけて派遣社員を増やしていくと、
それに比例してフォロー業務が増えていきます。

当然フォロー業務に時間を使っていると、

新しい受け入れ企業の開拓は後回しになります。
やっと落ち着いたと思ったら、新しい受け入れ企業の
ネタがありません。そこから再び動き出して
受け入れ企業の開拓に走ります。

彼はよくよく振り返ってみると、5年間営業活動をしてきましたが、結局はその状態の繰り返しになっていると思いました。

↓人材派遣業の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/haken.html>

(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 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)



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

〒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3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)
