

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

新規商談トークの成功事例共有
～営業代行成功事例共有勉強会 名古屋～

当社では「営業代行成功事例共有勉強会」として
新規開拓営業を行う中で生まれる課題について、
その成功事例を共有するための勉強会を開いています。

2月のテーマは
「新規商談トークの成功事例共有」です。

新規開拓営業の成功のためには、商談は切っても
切り離せない要素です。新規商談トークは
その場の流れで行う方も多いですが、受注率を
高めるためには トークスクリプトに落とし込んで、
事前準備をして、臨むことが望ましいです。

今回は新規商談トークをトークスクリプトに落とし込み、
新規開拓に成功した企業様の事例をご紹介します。

【営業代行成功事例共有勉強会】

テーマ：「新規商談トークの成功事例共有の成功事例共有」

日時：2月22日（水） 18:30～20:00

場所：法研中部ビル 第2会議室

〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内三丁目 7-19 法研中部ビル 8 階

講師：株式会社アイランド・ブレイン 神谷 拓実

定員：20名様 ※参加者の皆さまの交流の時間も設けております

費用：無料

お申込みはこちらから → http://www.islandbrain.co.jp/share_seminar/

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.437 ◇◆

■この会社の方向性はどこにあるのか・・・？

今週からはあるソフトウェア開発業の営業管理者の
新規開拓物語です。

↓営業マネージャーの仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓

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

この会社の社員数は約50名。彼は営業管理者として
営業担当者とカスタマーサポートの合わせて
約10名を管理しています。

この会社は自社のパッケージ製品を開発していて、
数百社のユーザーがあり、新規受注、リプレイス、
保守費用などの収益で、毎年しっかりと利益を
出しています。

他の中小企業に比べても社員給与水準も高く、
もちろん目の前の課題はいろいろとあるのですが、
現時点で何か大きな問題や不満がある状態では
ありません。

しかし、彼は何か日々もやもやしているというか、
すっきりしない気持ちを抱えながら
自身の営業や管理業務にあたっていました。

よくよく考えていくと、そのもやもや感は

この会社の方向性はどこにあるのか？という
問いに行き着くのではないか、ということが
自分の中でも分かってきました。

今に何か不満があるわけではない、でも
自分が属している組織はどこに向かっているのか・・・？
彼はそれがどうしたら答えが出るのかも
分かりませんでした。

↓営業マネージャーの仕事と役割とは？
管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

(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)

06-6131-8329(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 → 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 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 18F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8334(大阪)
