

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

強みの打ち出しによる成功事例共有

～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。

5月のテーマは

「強みの打ち出しによる成功事例共有」です。

新規開拓営業の成功のためには自社の強みを把握し、
営業活動で打ち出していく必要があります。
自社では強みと思っている事は実は強みでなかったり、
逆に自社では強みでないと思っていたことが強みだったりする
場合もあります。

今回は自社の強みを的確に把握し、打ち出したことによって
成功を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：「強みの打ち出しによる成功事例共有」

日時：5月24日（水） 18:30～20:00

場所：法研中部ビル 8階 名古屋市中区丸の内三丁目 7-19

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.447 ◇◆

■ 目標達成のための計画を立てる・・・

今週もあるプラスチック製造業の営業管理者のお話の続きです。

↓ 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/>

彼は今年から営業のチームリーダーに抜擢され
3人のメンバーを引っ張っていく立場となりました。

営業部長から与えられたリーダーとしての最初の仕事は
自分を含めてメンバーが目標達成をするための
計画を作してほしい、ということでした。

目標達成のための計画を作る・・・

それって目標が達成できるようにそれぞれが
考えて動けばいいのではないのか・・・？

彼はそう考え、営業部長の言う「計画」というものの
意味がいまいち分かっていない状態でした。

彼は計画作りの期限とされていた日に
営業部長に「計画」を提出しました。そこには、
自分と各メンバーの年間の目標設定を
月間に割り振った表が記載されていて、
「毎月このように達成していきます」ということが
言葉として添えられていました。

↓ 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)
