

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

ソフトブレイン／アイランド・ブレイン共催セミナー

【御社に最適なアプローチ手法、ご存知ですか？】

～【無料セミナー】大阪・東京にて開催のご案内～

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

企業が継続的に売上げを上げるためには、
「新規顧客の開拓」をいかに効率的に行うかが重要です。

しかしながら企業の営業現場からは、

- ▼既存企業からの売上げ頼りで新規営業を行ったことがない
- ▼マーケティング活動はしているが効果を感じられない
- ▼やるが多すぎて営業マンが新規開拓に割く時間がない
- ▼具体的にどのような行動をとるべきなのか、やり方が分からない

といった声が多く、「新規開拓」に悩む方が多いのが現状です。

本セミナーでは
新規顧客開拓にまず必要な「ターゲット選定」と
効果を最大する「アプローチ手法」と最短で受注を
生み出す効率的な「営業手法」を学んでいただきます。

新規顧客開拓にお悩みの方はぜひご参加ください！

詳細・お申し込みはこちらから↓↓

【大阪】開催日：4月21日

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/osaka_160421.html

【東京】開催日：5月13日

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/tokyo_160513.html

※席数に限りがありますので、お早めにご応募ください。

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.394 ◇◆

■営業力はあると思っていたが・・・

今週もあるWeb制作会社のお話の続きです。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

事業拡大のため今まで力を入れていなかった
新規開拓営業に取り組みました。

しかし、商談の獲得はできるのですが
思うように仕事が決まりません。

今までは商談という商談はほぼすべてと
言ってよいくらい受注に結びつけていました。
しかし、それはよく考えてみると、
ほとんどがお客様や取引先、知り合いからの
ご紹介の商談でした。

いま初めてと言ってもいいくらい、
本格的に新規開拓営業に取り組み、
ご紹介ではない商談に臨むことが多くなりました。

その商談にはこちらに対する信頼もなければ
会社の理解もない。そのような商談から
受注を獲得することの難しさをあらためて
痛感すると共に、今までの商談は本当の意味で
自分たちの営業力が試される商談では

なかったということも分かりました。

彼らは新規開拓営業に本格的に取り組んだ
ことにより、自分たちの営業する力の
立ち位置を理解して、本当の意味での
営業力をつけるべく取り組んでいくことにしました。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

(次週は・・・

価格が安いことは強みなのか・・・？
競合他社よりも1割安い値段で提供することを打ち出した
ある印刷会社の新規開拓物語です。)



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3F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル20F

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)
