

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

昨日はサッカーU23日本代表が
苦戦するだろうという事前の予想を覆して
リオデジャネイロオリンピックの出場を決めました。

選手の皆さまは全員23歳以下とはいえ
ほぼ全員がプロ選手なので、技術面や
個々のメンタル面というのは、一定以上
備えているはずです。

そのような集団がここ一番で力を出すのには
いかにチーム全体が良い雰囲気
試合ができるか、ということの比重が
やはり大きいと思います。

どのようにしてそういったチームを作って
いったのかを学ぶことは、仕事にも
活かせることではないかと思います。

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.386 ◇◆

■個人に頼る営業を変えたい・・・

今週からは、ある工作機械メーカーの
新規開拓物語です。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

この会社は、社員数は約50名。お客様の製造業へ、オーダーメイドの工作機械や設備を設計製造している会社です。

工作機械関連なので、1件1件の取引額は必然的に大きくなります。数千万円から、場合によっては億の単位になる商談もあります。

案件をまとめあげるための経験値や知識も膨大に必要で、ベテランの営業が個々に案件をまとめてきて受注をする、ということがほとんどです。

そこにどのようなノウハウやプロセスがあるのか、そしてそれをどのように若いメンバーに伝承していくのかが大きな課題となっていました。

そこで社長様を中心に、個人の力に頼る営業スタイルからプロセス重視の営業スタイルに変えようというプロジェクトを立ち上げました。

具体的には、営業管理システムを導入しそれぞれの商談のプロセスを管理することにより、経験値やノウハウの共有化や平準化を行おうというものです。

営業管理システムの導入を行い、各営業担当者に対して、今後はそのプロセス管理に則って営業活動をするように社内告知を行いました。

↓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)
