

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

晴れの日と雨の日と、どちらがいいかと
聞けば、多くの人が晴れの日の方がいいと
言います。

しかし、それならば1年中晴れの日がいいかと
言われると、それはおそらく水不足など様々な
点で弊害が出てくるはずです。

どのような良いことも、それと反対のことが
あってこそ、その良さを感じることができる。
日頃の生活においても、良いと思うことと
その反対のこととのバランスが重要だと
思うことがあります。

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.387 ◇◆

■営業活動をプロセスに分解する・・・

今週もある工作機械メーカーのお話の
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/>

工作機械の営業はとても難しく、

営業担当者は9名いますが、実際には
ベテランの数人がほとんどの売上を
作っているのが現状です。

人に頼る営業活動をやめたいということで
営業管理システムを導入し、
営業活動をプロセスに分解し
その段階ごとに進捗を追っていくプロセス管理の
手法を導入しました。

これにより、ベテランが持つノウハウや経験値を
形式知化して、若手の営業もそれを真似する
ことにより、営業力の伝承と全体の底上げ・強化を
行うことが狙いでした。

営業管理システムを導入して3ヶ月、そして半年・・・
営業部でシステムの活用はしているようですが、
経営陣側では成果が出ているという手応えを
感じる事ができていませんでした。

実際に現場に状況を聞きに行ってみると、
成果が出ていない原因が分かってきました。

↓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)
