

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

先日とある駅の中にあるうどん屋さんに入りました。
お店の中では店員さんが元気な声を
出して働いていました。「いらっしゃいませ」
「ご注文はランチセットですね？」
私にもそのような声をかけて頂きました。

皆さん元気に働いているな、と思っていると、
元気な声の中に、「冷やしうどんはもう作っているのかー！？」
「冷やしうどん？ありましたっけ？まだやってないですー！」
「3番のお客様カレーうどんのセットー！」
「カレーうどんのセットって今日はなんでしたっけー！？」
そのような会話も大きな声で威勢よくなされていました。

私を含めておそらく別のお客様も
「これ・・・大丈夫か・・・？」と思ったのでは
ないでしょうか。元気な会話はよいと思うのですが、
この内容だとちょっと考えものです。

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.402 ◇◆

■顧客対応で営業会議に参加をしている時間がない・・・

今日もある建築塗装業のお話の続きです。

↓建築塗装業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_15.html

月1回のみの開催だった営業会議を
社長様の決定で週1回の実施に切り替えました。

営業はみんな忙しい、週1回も集まらない、
そう言っていたのは営業部長様でした。

営業会議を週1回に切り替えて1か月、
営業部長様以外の営業メンバーは全員毎回
参加していましたが、営業部長様は
お客様に呼ばれてしまったという理由で、
そのうち1回出席しただけでした。

そんなある日、営業部長様は別の営業担当者と
営業同行をすることになりました、
案件の規模が大きく、その担当のみでは
決められないことも多いだろうからと、
社長様から同行をするように伝えられました。

2人で現地に着くと、今までもその営業担当者が
話をしてくれているので、相手の担当者と話が
始まりました。

営業部長様はその話を聞いていましたが、
その話の内容の中に、「あれ？いまうちの営業が
言っているのは何のことを言っているんだ・・・？
そんなこと言ってしまっているのだろうか？」

という内容が含まれていました。

↓ 建築塗装業の成功事例はこちら ↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_15.html

(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)
