

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

スマートフォン、ノートパソコン、携帯電話、
タブレット、WiFiルーターなど、以前に比べて
確実に電子機器を携帯することが増えています。

それと連動して需要が増えているのが
「電源」だと思います。外に出ていると、
確実に電源のありかを探す機会が増えたと思います。

携帯している電子機器の充電が切れそうな時、
電源がある場所を探してもなかなか見つからない時の
あの焦燥感から、もう逃れることはできないのかも
しれません。

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.403 ◆◆

■顧客対応で営業会議に参加をしている時間がない・・・

今週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回から週1回となった営業会議に、
営業部長様が顧客対応を理由に参加をして
いませんでした。

ある日営業担当者と営業同行をした時に、
その営業担当者が先方に提案をしていたことが、
営業部長様が把握をしていなかったことでした。

商談後に営業部長様は聞きました。
「今日の商談で言っていたあの内容だけど、
あれは今うちからは提案してはいけない
内容ではないのか？」

「そうですね・・・実は先週の営業会議で
共有をされたことなんですけど、
今まではダメだった内容なんですけど、塗料メーカーからの
指示でOKになったんですよ」

「あ、そうなんだ。先週の会議でそういう話が
されていたんだね・・・」

今回出たこの話をお客様に伝えることがOKと
なるのであれば、営業部長様もそれを伝えたいと
考えるお客様が数社ある内容でした。

帰りの道中で営業担当からその内容をあらためて
教えてもらおうと共に、出席を渋っていた
営業会議に出ないと、自分にも色々と不利益が
あることが分かった営業同行でした。

↓ 建築塗装業の成功事例はこちら ↓

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

(次週は・・・

営業の外注先をどのように活用すればいいのか・・・。
有効な活用方法を模索して成功した
ある広告制作業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)
