

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

2月10日に弊社が講師を行う
セミナーが開催されますのでお知らせ致します。
お問い合わせ、参加のお申し込みは
最後部の連絡先までお願い致します。

■日時

2月10日（木） 18：30～20：40

■内容

不況に打ち勝つ、資金繰り・営業セミナー

【第1部】

資金繰り改善！財務体質改善計画

講師：税理士法人タカイ会計

代表税理士 高井 興

条件変更（リスケ）で資金繰りを改善させるための
成功ポイントや、信用保証枠アップの効果的な
方法などを解説します。

【第2部】

低コストで結果が出る新規開拓

講師：株式会社アイランド・ブレイン

代表取締役 嶋 基裕

新規開拓の全体像から営業手段の分析・効果まで
新規開拓を成功に結びつけるためのノウハウを
ご紹介します。

■場所

ウインクあいち

■参加料

3,000円

■連絡先（主催）

株式会社T－FACT

TEL 0120－15－8433

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.co.jp

◆◇ 新規開拓物語 VOL.138 ◇◆

■新規開拓営業に必要な簡潔さ

今日もあるソフトウェア会社の
営業マンのお話の続きです。

業界の経験や専門知識もあるにも関わらず
新規開拓の結果が出ない・・・

その状況を見かねた社長様と彼で
営業現場のロールプレイングを行うことにしました。

「私どもの会社はソフトウェアを開発している
会社です。販売管理・顧客管理・在庫管理などの
業務関連のソフトウェア開発から、生産管理でも
幅広く対応しており、開発実績もございます。」

「そうなんですね。どういった会社での
実績があるんですか？」

「はい。大手企業様から中小企業様まで
幅広い開発実績がございます。業種は問わず、

それぞれに対応できる技術者がいます。」

「なるほど・・・お願いするとどれくらいの
価格なんですか？」

「そうですね。もちろん案件の内容によって異なりますが、
価格を抑えての提供は行わせて頂いています。
しかし、カスタマイズの量や新しい技術の導入となると
別途お見積もりとはなります。」

社長様はここでロールプレイングを止めました。

「1つ1つの説明が長いよ。もっと簡潔に。
言っていることは間違っていないよ。
既存のクライアントにはそれでいい。でも新規は
それじゃだめ。相手は説明を求めている、
自分の知りたいことや疑問にいち早くたどり着きたいと
思ってる。」

知識や経験がついてきた時の典型的な
パターンだね。もっと簡潔に話すことを意識して、
そうすれば新規営業はもっとスムーズに
できるはずだよ。」

(次週は・・・)

問い合わせに対する営業のポイントは？
問い合わせ企業に対するアポイントに初めて向かった
あるデザイン制作会社の営業マン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 052-459-1050



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.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島二丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050
