

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
最後部のお申し込み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

■申し込み先（主催）

株式会社T－F A C T

mail mail@islandbrain.co.jp

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.139 ◇◆

■問い合わせからの営業は簡単・・・？

今週からは、あるデザイン制作会社の
営業マンの新規開拓物語です。

彼は営業としてこの会社の入って2年が経ちます。

入社当初から、業界知識の勉強なども兼ねて
新規開拓の営業に取り組んでいました。
電話営業や飛び込み訪問も行ってきましたが、
そう簡単に結果が出るものではありません。

その中でも、地道な営業活動を続け、
ある程度の成果も出るようになってきました。

そんなある日、彼は社長様から声をかけられました。
この会社のホームページにデザイン制作についての
問い合わせがあり、社長様が出張で訪問が
できないため、代わりに訪問をしてほしいとのことでした。

ホームページからの問い合わせがあった場合、
基本的には社長様が対応をしていました。
やはりそこからは確率よく受注となっています。

彼は、自分の営業成績が出ない時に
社長様から叱責を受けることもあり、
その時には、プッシュ型の新規開拓営業の
難しさを嘆いていました。

そんな彼にとって、相手から問い合わせてきてくれた
アポイントに訪問するということは、
簡単に思える仕事でした。
相手から興味を持って話を聞いてもらえるということは
通常行っている新規開拓営業では
ほとんど考えられないことでした。

(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 052-459-1050



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
