

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。
下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

最近、「名古屋の夏はやっぱり暑い」と感じました。

関東に行く機会があり、外を歩いている時にこれを
感じました。名古屋に比べて風があるのか湿度が低いのか
分かりませんが、東京の方が涼しいような気がしています。

天気予報を見ると、名古屋の気温は沖縄よりも
暑い日も多かったと思います。名古屋の立地条件が
そうさせるのでしょうか。

しかし、それも名古屋の特徴の1つですね。
名古屋の暑さに負けないよう、仕事をしていきたいですね。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方に送らせていただいておりますが、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.18 ◆◆

■初回面談では何をするのか？

今日からは、ある通信会社の営業マンの

新規開拓物語です。

彼は入社2年目、1年目は商品知識や業界知識の勉強、事務作業などの仕事を覚えることに精一杯でしたが、2年目に入りようやく基礎的な知識は身につけ、本格的に営業マンとしての活動をするようになりました。

しかし、与えられる売上目標はクリアできない月が続いていました。もともと目標は高めに設定されているということはあるながらも、決して達成できない目標設定ではありません。

ある日上司との面談において、その原因を探ることになりました。

日々の業務の内容を追っていくと、テレアポの件数や飛び込み訪問の件数は他の営業マンと変わらないかむしろ多いくらいで、それによって新規のアポイントの件数も獲得できていました。

アポイントを取っている会社が悪かったかということそうでもなく、取引になってもおかしくない会社とのアポイントは入っています。

その中で、他の営業マンと比較して明らかに低い数字がありました。それは、訪問後の受注確率が低いということでした。

おそらく初回面談のやり方に問題がある。そう仮説を立てて、次の新規のアポイントには上司も同行することになりました。

(次週へ続く・・・)

■□-----

BtoB の新規開拓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一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050
