

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/library/>

ID : shinkikaitaku

パスワード : 1050

朝会社に向かう道が中学生の通学路に
なっており、多くの中学生とすれ違います。
外見は幼く見える子が多く、中学生というのは
やはり子供なんだなあと思います。

しかし、その内面には大人と同じような部分や
大人に変わっていく部分を持ち合わせていると思うので、
難しく多感な時期だと言われるのでしょうか。

メディアでは脱ゆとり教育というような
見出しで、武道やダンスの必修化などが
取り上げられています。いずれにしてもこの時期の
教育が、国全体として重要な問題であるということは
これからもずっと変わりはありません。

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.190 ◇◆

■確かに話は聞いてもらっているが・・・

今日もある広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

今までは数社の特定の会社からの売上が
メインでしたが、毎年じわじわと縮小している
状況にあり、今までは力を入れていなかった
新規顧客開拓に取り組むことになりました。
しかし、自社では営業ノウハウがないため
営業のアウトソーシングを活用すること
になりました。

代理店のように契約まで行ってくるという
内容ではなく、自社に変わって見込み客を
見つけてもらうという内容です。

彼は、前職の飛び込み営業の経験から
商談到達までの苦勞を知っていました。
ですので、商談が提供されテーブルについた
相手と話ができるという場面があるということに、
大きな満足感がありました。

1 件目、2 件目、3 件目・・・
商談が提供され、彼は都度自社の紹介と
プレゼンテーションを行いました。
飛び込み訪問ではなく、約束されての面談なので
相手はしっかりと話を聞いて頂けます。

ある日の会議で、社長様から
新規開拓営業の状況の確認をされました。
彼は、訪問をコンスタントに行っていること、
プレゼンテーションをしっかりと行っていること
新規開拓営業は順調に行っていることを
報告しました。

社長様はそれを聞いて、ある程度は安心したようです。

そして、

「なるほど。了解しました。
提案案件や見積もり案件は出てますか？」

と尋ねました。

(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.com

【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
