

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/>

I D : shinkikaitaku

パスワード : 1050

12月になりました。毎年この時期になると
言っていますが、2012年も終わりが
近づいてきています。

この12月は日本でも世界でも、今後の
方向性を大きく決める出来事が多くあります。
どのような形になるにせよ、今よりも
より良い形になってほしいですね。

年末に向けて忙しい方、落ち着く方
様々だと思いますが、良い年が迎えられるよう
頑張っていきたいものです。

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.231 ◇◆

■内容や価格の交渉はどのように行うのか・・・

今週からは、あるソフトウェア開発会社の

営業担当者の新規開拓物語です。

彼はこの会社で働いて6年。当初はプログラム開発として採用をされましたが、彼自身の希望もあり、約2年前から営業担当として働いています。

当初は既存のお客様へのフォローがメインでしたが、最近では少しずつ新規案件の提案や立ち上げにも関わるようになってきました。

新規の案件に関わるようになった彼には1つの疑問というか苦手な部分がありました。それは、新しいお客様との開発内容や価格の交渉の部分をどのように行うのかということでした。

既存のクライアントはすでにその流れができているので、前回の契約をある程度踏襲していけば良いのですが、新しい案件は自らが作っていかなければいけません。それをどのようにまとめていくのかが、あまりうまくできるイメージが持てませんでした。

そんなある日彼は社長様から声をかけられました。社長様が提案をしてきた新規案件がまとまりそうなので、開発から提供までを引き継いでほしいということでした。

今までこういった案件は彼の上司が受けてきましたが、今回は彼の経験値が高まってきているということもあり、任せてもらえるということでした。

彼はとても嬉しい気持ちと、でもしっかりと

やらなければいけないという緊張感の両方を
持ちました。社長様が次回訪問のための
事前打ち合わせをしたいということでしたので、
その打ち合わせに臨みました。

(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
