

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

本日は私たちの新しいサービスを
ご紹介させていただきます。

【営業塾】開催のお知らせ

私たちは今までに
55業種500社のお客様に対して18,000件の
商談の場をご提供してきました。

今回は、私たちが今までに営業代行で
培ってきた新規開拓営業ノウハウを、
「新規開拓営業の全体像」「商談方法」などから
「見込み客フォロー」に至るまで全6回にわたり、
皆さまに惜しみなく公開します！！

【日時】

2013年3月～5月 隔週金曜日 14時～16時

【場所】

ウィンクあいちセミナー室

詳細は以下URLをクリック↓↓

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

【お問い合わせ】

お申し込み・お問い合わせは下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン 担当：東山

TEL 052-459-1050

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

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. 237 ◇◆

■緊急時などに迅速に対応することが強み・・・

今週からは、愛知県にある電気工事会社の
新規開拓物語です。

この会社は職人さんを含め正社員数は
15名程度ですが、協力会社の力を借りて
大きな案件の対応も積極的に行っています。

他の多くの建設工事業の会社と同様に、
この会社もリーマンショック以降仕事が激減し
その後自ら営業活動をすることにより、
お客様の獲得を行ってきました。

新規開拓営業を独自で始めた当時は
ほとんど成果を出すことができませんでした。
その中でも特に困った事が、
「御社って他の会社と何が違うの？」
という質問に対する答えでした。

それに対する答えとしては、
「緊急時などでも必ず迅速に対応させていただきます」
ということでした。

既存の取引先にもこの点は評価して頂いており、
今までに何度も緊急時の迅速対応でお客様からも
喜ばれています。

しかし、新規開拓営業の時にその強みを
言っておきながら、自分達でも気づいている
ことがありました。それは、どの会社も
同じことを言っているということでした。

迅速対応には絶対の自信がありますが、
それがうまく伝えられない・・・
そのジレンマを抱えつつの新規開拓営業でした。

(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.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
