

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

本日も引き続き私たちが3月から開催する
営業塾のご案内を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500社のお客様に
営業代行で新規開拓に成功した事例をまとめ
体系化したノウハウを、

「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/eigyoubuku/>

【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/eigyoubuku/>

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. 241 ◇◆

■サービスを否定するとはどういうことか・・・

今日もあるW e b制作会社の
営業担当者のお話の続きです。

ある日の夕方の営業の報告会で
今日の新規営業の報告を上司に行いました。

今日訪問をした企業が
W e bサイトを作ることになり
否定的であったこと、同業種で結果が
出ている事例を提示したが聞き入れては
もらえなかったことを報告しました。

上司からは面談状況についての
追加の質問があり、彼はそれに答えました。
上司は少し考えた後に、

「おそらく、相手はW e bサイトを作るという
ことに興味があった人だと思う。
話し方しだいでは有効な提案ができたと思うし
今からでもそれはできるんじゃないかと思うよ」

と言いました。

「でも、W e bサイトを作るということに

真向から否定をされたんですよ。」

「否定をするとはどういうことだと思う？」

「・・・・・・・・」

「興味・関心がない人はそもそもアポイントに応じない。わざわざアポイントに応じて来た人に否定をするということは、興味や関心があるということの裏返しだよ。」

彼は確かに言われていることには一理あるかもしれないとは思いました。

「では、Webサイトを否定された時にどのようにすればよかったのでしょうか？」

(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
