

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
営業研修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15日～5月24日

隔週金曜日 14時～16時

全6回開催

【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/eigyajuku/>

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. 243 ◇◆

■見込みの判定はしっかりするように・・・

今週からは、ある広告会社の
営業担当者の新規開拓物語です。

この会社は総勢20名の会社で、
様々な企業の広告制作・プロモーションを
行っています。

彼は営業担当として活動し、
営業部長1人と営業担当3人のチームで
仕事をしています。

彼は営業部の中で営業経験が一番浅く、
業界知識や商品知識なども他のメンバーに
比べると少なく、営業スキルの的なものも
部長や先輩に教えてもらうことも多くあります。

その中でも彼がまだよく分かっていない
ものがあります。それは、
「見込み客の見込み判定をしっかりする。」
ということです。

見込みの判定というものは、提案をしている
相手が実際にオーダーを頂けるかどうかを
判定するということだと思いますが、
それを「しっかりやる」ということがどういう
ことなのか、彼はいまいちよく
分からないでいました。

今日も社内の打ち合わせで
「見込みはどう？」と聞かれ、それに答えると
「見込み判定はしっかりしないとだめだよ」と
言われてしまいました。

(次週へ続き・・・)



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
