

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

本日は、弊社の営業代行により新規顧客開拓に成功した事例を支援企業様に発表頂きます

「営業代行成功事例発表会 2013」を

5月30日（木）に名古屋国際センターホールで開催致しますので、お知らせをさせていただきます。

<http://www.islandbrain.com/happyokai>

多くの企業にとって販売ルートを開拓することが経営上の大きな課題となっています。

弊社は営業代行を通して、この課題解決のため企業様へ新規顧客開拓の支援を実施しています。

当日は支援企業様3社様から成功事例発表を行わせて頂きます。弊社の営業代行を通して新規顧客開拓に成功した事例を生の声で発表させていただきますので、ぜひ皆さまの営業活動の参考として頂ければと思います。

また、当日は特別講演として

経営コンサルタント 榎本 計介 様

をお招きし、

「事業の本質」

と題して講演をお願いしております。

300社以上の経営相談に応じてきた経験をもとにお話を頂き、有意義なお時間を過ごして頂ける内容となっています。

皆さまからの

ご参加を心よりお待ちしております。

詳細情報・参加のお申し込みは

コチラから → <http://www.islandbrain.com/happyokai>

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. 249 ◇◆

■Webサイトに問い合わせを頂いて・・・

今週からは名古屋市に本社をおく
あるコンサルティング会社の新規開拓物語です。

この会社の社員数は15名。
経営戦略的なものや財務的なものなど
いくつかのコンサルティングメニューを
提供しています。

ある日、会社のWebサイトに
問い合わせのメールが入りました。
どのようなコンサルティングを行っているのか
話を聞いてみたいという内容でした。

お電話を折り返しアポイント設定し、
サービス内容の説明をさせて頂きました。
特に経営に関わるコンサルティングを
成功させるためには、実施する側も
される側も双方信頼し納得をして行う
必要があります。なので、一般に言う
営業をするというような営業ではなく

サービス紹介や事例の紹介に終始し、
納得を頂けたら実施をお願いします、という
スタンスでの営業となります。

通常はこういったサービス紹介から始まり
実際に実施をするまでには長い時間が
かかることも多くあります。

しかし、この社長様は、
「基本的にはお願いしようと思っています。
この後どうすればいいですか？」
との返答でした。

なかなかこういった展開はないので
少し戸惑っていると、相手の社長様が
言葉を続けました。

(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
