

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

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します。

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. 253 ◇◆

■相手の企業全体を捉えて話をする

今日もあるソフトウェア会社の営業担当者の
お話の続きです。

導入見込みが高いのですがなかなか
最終OKを出して頂けない企業様がありました。
お願いするならば御社に、とは言っているのですが、
導入はもう少し待ってほしいとのこと・・・。
そうすると今まではただ待つしかない
状況でした。

彼は上司から、ソフトウェアを受注する
ためには相手の事業全体のことを理解しないと
いけない、経済や経営の視点から話が
できるようになりなさいというアドバイスを受けて
最近その分野の学習に力を入れていました。

今こそその話をすべき時だと思い、彼は
相手の担当者に最近の経済状況の話題を振りました。
そうすると、急激な円安で受注が増え社内業務が
大きく変動していることが導入OKを出せない
理由ということが分かりました。

しかし、システム導入をしない状態で
受注が増加することは効率が悪い状態が
さらに助長されてしまいます。

そこで彼は、技術者を数名用意しての
ソフトウェア導入支援まで行うことが
できることを合わせて提案を行いました。

数日後、彼の元に正式な注文書が
届きました。

提案内容が導入されるされないの話ではなく
より相手の全体を見ての話をすることが
大切だということを実感しました。

(次週は・・・

商談の時に行う説明が長い。
上司からそうアドバイスを受けた
ある広告会社の営業担当者の新規開拓物語です。)



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
