

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」が
いよいよ明日 5 月 3 0 日（木）に
名古屋国際センターホールにて開催致します。

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。

明日は支援企業様 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
発表させて頂きますので、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、明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。
3 0 0 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。

お申込みを頂いている皆様のご来場を
心よりお待ちしております。

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. 254 ◇◆

■新規訪問時の営業トークが長い・・・

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。

この会社は社員数約20名。
主には中堅から大手企業を中心とした規模の大きい
プロモーションを行っていますが、
それのみでは基盤が安定しないということで、
中小企業の広告制作に対しても積極的に
新規顧客開拓を行っています。

彼は営業担当として、そういった中小企業の
新規顧客開拓の役割を担っています。
企業リストに電話をしてアポイントを取り
訪問をしてニーズを探り、提案をしていきます。

ある日、週に1度の営業会議が開かれました。
その月は新規顧客開拓の目標に対して
あまり芳しくない数字が出ていました。

上司との話の中で、訪問時のトークが
ぶれているかもしれないという懸念が生まれ、
ロールプレイングをすることにより
解決をしようということになりました。

上司とロールプレイングを行い、それに対する
アドバイスとしては、以前よりも自社の説明が
少し長くなる傾向がある、もっと端的にリズムよく

話していかないと、新規の訪問相手には
聞く耳を持ってもらえない、営業経験が
増えたことによるマイナス面が出ている、
というものでした。

彼は、確かに指摘されてみればその通りと思い
次の訪問からは、トークを端的に短くしていく
ことを、意識していきました。

(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
