

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

5月30日（木）に開催をしました

「営業代行成功事例発表会 2013」には

100名近いお客様にご参加頂きました。

ありがとうございました。

新規顧客開拓に成功した事例を

皆さまの今後の営業活動の

参考として頂ければと思います。

また、他でのご案内も行っていますが、

今週より下記新住所での営業を行っております。

宜しくお願い致します。

〒460-0003

名古屋市中区錦3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

TEL 052-950-2320 FAX 052-950-2321

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.255 ◇◆

■新規訪問時の営業トークが長い・・・

今週もある広告会社の営業担当者の

お話の続きです。

彼はこの会社で主に中小企業の

新規顧客開拓ならびに広告制作の営業を担当しています。

新規開拓営業の成績が良くないということで営業会議で対策を立てました。その内容は訪問時の会社説明やサービス内容説明を必要以上に長く話してしまう傾向があり、それを直していこうというものでした。

彼は早速新規開拓営業の場でそれを実践していきました。1件1件の商談時間は今までよりも短くなり、よりシンプルに仕事の内容を説明できるようになりました。

相手が長い時間こちらの話を聞いているという場面もなくなり、こちらが話しているだけでなく相手との会話の量も増やすことができました。

しかし、それを実践して1ヶ月・・・新規の契約数や見込みの数が増えたかというところどうもそういうわけではありません。何かを取り組んでもすぐに結果が出ないことは新規開拓営業ではよくあること・・・

そう思いつつあらためてロールプレイグを行ってみると、成果が出ない新たな原因があることが分かりました。

(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 052-950-2320



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

〒460-0003

名古屋市中区錦 3－4－6 桜通大津第一生命ビル 3 F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320
