

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

2013 年 3 月～5 月 隔週金曜日に開催させて頂きました【営業塾】について、ご好評につき第 2 回の営業塾を開講することになりました。

【第 2 回営業塾】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。

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 8 月～10 月 隔週金曜日 14 時～16 時

【場所】

ウィンクあいちセミナー室

【第 1 回受講者のお声】

N 様：営業がどういう考え方か話を聞けて良かった。

あっという間の 6 回でした。

T 様：営業時のトークスクリプトは秘伝のものだと思うので、

とても意味のあるものを見せてもらえた。

K 様：見込み客管理の方法を考えさせられる講義でした。

詳細は以下 URL をクリック↓↓

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

【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 052-950-2320

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

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. 257 ◇◆

■マネージャーと担当の持つ目標が違う・・・

今週からは、ある求人広告会社の
営業マネージャーの新規開拓物語です。

彼は入社して5年目になります。
昨年までは営業担当として、担当クライアントに
求人広告のサービス提供をしてきました。

もちろん毎月売上目標が課され、
その数字を追う日々でした。そして、
4年間取り組んできた成果が評価され
今年度からマネージャーに昇格しました。

マネージャーということで、
今までは自らの売上目標の達成のみで
よかったものが、チーム全体としての
売上目標が課されるようになりました。

4月から新人も入り、彼らの商品研修や
営業教育なども、目標達成を目指す一環として
行っていくことになります。

彼はマネージャーとなりそのように
業務内容が増えることに対しては、
むしろ充実感がありました。

しかし、彼はポジションが上がったことに
よって1つ困ったことがありました。
マネージャーとなり、今までは参加をしなかった
経営幹部会議に参加をするようになりました。

彼は4月から参加ということで、ちょうど
昨年度の結果が報告される会から参加をしました。
そこで、彼が昨年度まで所属をしていたチームは、
目標未達成のはずだったのですが、
その会議の中で示されていた目標は達成を
したことになっていました。

よく見てみると、各メンバーが持っていた
目標数字と、そこに記載をされていた目標数字が
違っていました。

自分たちがマネージャーに言われていた目標と
マネージャーが持っている目標が違う・・・
彼がその事実を初めて知った瞬間でした。

(次週は・・・)



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3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320
