

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。

今回は、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. 258 ◇◆

■ 2つの目標数字の間の結果になりそう・・・

今週もある求人広告会社の
営業マネージャーのお話の続きです。

彼はこの4月より営業マネージャーに昇格し
個人目標だけでなくチーム目標も
担うことになりました。

マネージャーになったことにより、
経営幹部会議にも参加をするようになったのですが、
そこで彼が初めて知ったことは、マネージャーが持つ
チーム目標数字と各営業担当が持っている目標数字は
一緒ではないということでした。

各営業担当の目標数字の合計よりも
チーム目標は低く設定されています。
営業担当には最大限の努力を促す意味で

数字は高めに設定し、チームとしては
経営上の現実的なラインで設定されている。

それを聞くとなるほどそういうことかと思い
2つの基準の目標設定があることについては
彼はスムーズに受け入れることができました。

今月も月末に近づいてきて、
結果がある程度見えるようになってきました。
各担当の結果を見ると、達成できそうな
メンバーもいればそうでないメンバーもいる。
しかし、彼が持つチーム目標はクリアできそう
という状態でした。

(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
