

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. 259 ◇◆

■ 2つの目標を持つときに気を付けること

今日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
昇格しました。それにより、各個人の目標と
共にチーム目標も持つようになりました。

月末の段階で、個人目標は達成できそうな
メンバーとそうでないメンバーがいました。
しかし、チーム目標は達成できる見込みは高い
状態で、これはチーム目標と個人目標の合計が
必ずしも一致をするわけではないことから
起きる現象でした。

本来、個人目標が達成されてない時の
最終週は追い込みをかけさせて、何としても

達成させるというマネジメントをするのですが
彼はチーム目標が達成されそうな状況だったため、
それを強く行うことができませんでした。

そして月末が終わって結果が出ると、
チーム目標の達成はできたのですが、
達成できそうになかったメンバーはやはり
個人目標の未達で終わってしまいました。

彼は経営会議では達成をしたとみなされる
一方で、メンバーには未達として指導を
することになります。彼はメンバーへの
指導をする時に、チーム目標の達成によって
月末のメンバーへのマネジメントが弱くなって
しまったことを強く反省しながら指導を
行っていました。

(次週は・・・

新しい顧問先を増やす活動をしなればいけない・・・
新規顧客開拓営業に初めて取り組んだ
ある税理士事務所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 052-950-2320



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
