

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。

営業塾のお知らせ～建築塗装業様へ～

御社では以下のような「営業」における悩みはございませんか？

「下請けから脱却して、売上を上げたい」

「新しい塗料を仕入れたが、アプローチ先が分からない」

「職人の腕はいいが、新規商談の進め方がわからない」

「見込み客のフォロー方法がわからない」

営業代行で新規開拓に成功した弊社のノウハウを、
建築塗装業様にも数多くご活用頂いています。

「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】

ウインクあいちセミナー室

【建築塗装業の受講者のお声】

M様:訪問につなげるまでの流れは「なるほど」と思いました。

新規商談においてヒアリングを成功させる為の提案はぜひ参考にしたい。

K様:長期的な見込み客へのフォローの仕方は一番大事だと思った。

教えてもらった定期的なフォローを確実にしていきます。

N様:進捗チェック管理が今回一番学びたかったところ。

端的に管理方法が知れたので実践してみます。

詳細は以下URLをクリック↓↓

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

【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/eigyujukuk/>

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.260 ◇◆

■顧問先を増やす活動に取り組まなければならない・・・

今週からは愛知県に事務所を置く
ある税理士事務所の新規開拓物語です。

この事務所は現在税理士の資格者は所長様を含め
2人です。スタッフの方が5名おり、総勢7名の
事務所です。所長様が開業してから15年が経ちます。

小ささまざまな業種の顧問先がいて、
顧問先への訪問や打ち合わせなどで、
予定のほとんどは埋まっています。

もちろん開業当初は顧問先を積極的に
増やしていましたが、ここ数年は特に

変わった理由がなければその年に
顧問先が大きく減ることはありませんし、
新しい顧問先も劇的に増えるわけではありません。

特に明日の事務所経営に何か困っている
わけではないのですが、所長様は社会状況の変化や
周囲の情勢から、以前よりも何か漠然とした不安を
感じるようになっていました。

(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3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320
