

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～ソフトウェア業様へ～

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？

「ユーザー企業との直接取引を増やして、売上を上げたい」

「新しいソフトウェアを開発したが、提案先が分からない」

「開発したシステムに自信はあるが、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」

営業塾ではこれまで営業支援で培ってきたノウハウを公開し、ソフトウェア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

【ソフトウェア業の受講者のお声】

T様:営業活動の再確認が出来た。自社でもたいの取り組みを行っていましたが
あとはどう取り組むかを考えさせられました。

N様:電話営業のトークスクリプトが大変勉強になりました。

秘伝の物だと思うので、とても意味のあるものを見せてもらえた。

K様:管理に大切なのは「目標」であるとの再認識が出来た。

なかなか設定できていなかったですが、社内で展開していきたい。

詳細は以下URLをクリック↓↓

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

【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/eigyoujuku/>

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.261 ◇◆

■今のうちから新規営業をしておいた方がよい

今日も愛知県に事務所を置く
税理士事務所のお話の続きです。

この事務所は所長様が開業して15年になり、
現在は既存の顧問先も多く
経営は安定しています。

しかし、同業者の増加や積極的に
営業活動を行う事務所の話を、以前に
比べて多く聞くようになりました。
特に既存の顧問先から、「そういえば
この前こんな税理士事務所が営業に
来ましたよ」という話を聞くようになりました。

新たな顧問先を増やす手段は、今までは
100%と言っていいほど誰かからの紹介でした。
しかし、そこに対して何か特に力を入れてきた
わけではありません。

今までは新規顧客獲得のための営業活動を
やってきませんでしたが、今のうちから
取り組んでいったほうが将来的には良いのでは
ないかと思うようになりました。

そうすることで、新規顧客開拓営業を
少しずつですが始めていきました。
まったく接点のない企業への訪問というのは
開業以来初めての取り組みになりますが、
それは自分たちにとって大きな気づきの
連続でした。

(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
