

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

営業塾 追加募集のお知らせ

営業塾 第1回講座(8月2日)の開催が今週に迫りました。
受講者にキャンセルが出ましたので、追加募集を行います！！

御社では「営業」における悩みはございませんか？

「売り上げを伸ばしたい」
「商品・サービスの販売先がわからない」
「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」

そんなお悩みは弊社の営業研修「営業塾」で解決してください！
55業種 600社の営業支援実績をもとに、
「ターゲット選定」「新規商談」「見込み客フォロー」等、
すぐに活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

全6回 8月～10月隔週金曜日 ウィンクあいちにて開講
お問い合わせ・詳細はこちら↓↓
<http://www.islandbrain.co.jp/eigyajuku/>

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

■新規開拓営業を行って分かったこと

今週からは、名古屋市に事務所を置く
ある税理士事務所の新規開拓の物語です。

この事務所は税理士の資格者は所長様と
もう1人の2名です。スタッフと合わせて
総勢8名で仕事をしています。

現在の税理士業界の状況を受けて、
この事務所は今年から自ら動いて積極的な
新規開拓営業に取り組み始めました。

顧問先の紹介会社を活用することや、
他の方と協力してセミナーを行うこと、
電話を使った営業をすることなどいくつかの
取り組みを行っています。

その中でも成果を出すことが
難しかったのは電話を使った営業でした。
電話でアポイントを獲得して訪問をするのですが、
特に具体的な話もなく終わってしまうことも
少なからずあります。

紹介会社から頂く紹介は、
確率が高いのですが数が不定期で安定しません。
セミナーの開催も、特に集客や内容の作りこみに
労力がかかります。

そういったことから所長様はどうにかして
電話から営業していく形で成果を上げられないかと
考えて電話営業に取り組んでいきました。

(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
