

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業塾【売ってしまう人のノウハウ】が東京でも開催決定！！

御社では「営業」における悩みはございませんか？

「営業に時間をかけても成果が出ない」

「営業マンが育たない」

「営業マンのノウハウがブラックボックス化している」

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！

営業はセンスではなく、スキルです。

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、

優秀な営業マンが実践している「売れる考え方と行動」をまとめ

すぐに御社で活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

全 6 回 10 月～12 月隔週金曜日 ウィズビジネスセンターにて開講

お問い合わせ・詳細はこちら↓↓

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

※席数に限りがありますので、お早めにお申し込みください。

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.264 ◇◆

■なぜ電話のアポイントに応じているのか・・・？

今週もある税理士事務所のお話の続きです。

↓税理士事務所の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/zeirishi.html>

この事務所は特に今年から
新しい顧客開拓に力を入れています。
紹介会社の活用、セミナーの実施、
電話営業にも取り組んでいます。

特に電話営業からの営業については
成果を出すまでに時間がかかりました。
電話で訪問をしてもすぐに結果に結びつきそうな
会社がほとんどないように思えました。

紹介会社の活用やセミナーの実施にも
長所もあれば欠点もあります。
その欠点を補うためにも、どうしたら電話からの
営業がうまくいくのかを考えました。

まず、すぐに顧問税理士を切り替える予定もない
社長様がそもそもなぜアポイントに
応じているのかを考えました。予告もなしに
突然電話がかかり、出てみると知らない
税理士事務所からの電話。そして数分間
話をただで、1回会ってくれると言ってくれる・・・。

仮に今の税理士事務所に本当に何の
不満もなければ、このような電話には
そもそも応じないはず。応じているということは
多かれ少なかれ何か引っかかることがあって
アポイントに応じているのではないか・・・？

そこで、電話営業からの訪問については
顧問契約を勧めるということではなく、相手が
何に引っかかって電話に応じたのかを聞くことを
行ってみることにしました。

↓税理士事務所の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/zeirishi.html>

(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(名古屋) 03-5201-3757(東京)



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

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)
