

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

営業塾のお知らせ～ソフトウェア業様へ～

御社では「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」
「新しいシステムを開発したが、受け入れ先が分からない」
「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」

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！！

【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。

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/eigyajuku/>

※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。

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.268 ◇◆

■何が他の会社との違いとなるのか

今日もある太陽光発電システム販売・施工会社の
営業担当者のお話の続きです。

↓太陽光発電システムの営業代行の実績はこちら↓

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

彼は他の販売会社と差別化を図るため
メーカーごとの商品知識の学習に力を入れました。
しかし、どれだけ勉強したり調べたりしてもそれよりも
詳しいユーザーもいたりして、うまく結果に結びつき
ませんでした。

彼はそのことを上司に話してみました。

「他社との違いは何？という質問に答えるために
商品知識を勉強したんだと思うけど、それは
取り扱っているメーカーの違いは分かるけど、
結局は私たちが他社と何が違うのかという
質問には答えられてないかもね・・・

世の中にある情報を得ることは誰でも
できるからね。

そういう人には得ることはできなくて
私たちが提供できるものは、やっぱり実際に
取り付けてきた工事实績や、その時に
起きた経験値からお客様にアドバイスが

できることじゃないかな。特に工事部門にいて
実際に施工をしてきたんだから、それを
積極的に伝えていくのがいいと思うよ。」

それは彼にとっては当たり前のことでしたが、
それを伝えることが良いと言われて、
次からはそれをやってみようと思いました。

↓ 太陽光発電システムの営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/solar.html>

(次週は・・・

いつまでたっても仕事が安定しない・・・
営業にフォローにと仕事に追われることが続いていた
ある人材派遣会社の営業担当者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(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)
