

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

営業塾【売れてしまう人のノウハウ】残席あとわずかです！！

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
第 1 回講座(10 月 11 日)の開催まで残り 2 週間を切りました。
残席数もわずかです。

ご興味のある方、お問合わせ・詳細はこちら↓↓

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

※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

■何かあったらこっちから連絡するね・・・

今日からは愛知県に会社のある
建築塗装会社の新規開拓物語です。

↓ 建築塗装業の営業代行の実績はこちら ↓

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

この会社は社員数が総勢で15名。
積極的に新しい案件の開拓のための
営業活動を行っています。

営業に行ってもタイムリーな話が数多くある
わけではありません。「何かあったらこっちから連絡するね」
「案件が発生したら見積もりをお願いするよ」
そんな返答がほとんどです。

彼らは1つ困っていることがありました。
それはこのように言われた会社に対して
その後どうしたらいいのかが分からないことでした。

「何かあったら連絡するね」と言っていた会社が、
彼らが訪問してからしばらく経った後に、
建屋にしっかりと足場をかけて塗り替えをやっている・・・
そのような光景を何度か見るがありました。

何かあったら連絡すると言ったのに・・・と
思ってももう遅い。その建屋が塗り替えられていく様子
を見ているしかありません。

そのようなことがあったために、
相手に預けるのではなくこちらから連絡をするように
心がけていきました。しかし、これも何度か行うも
「今は何もないんですけど・・・」という答えを繰り返されると
どうしてもこちらから連絡をすることがやりづらくなって
いってしまいます。

こちらからは連絡しづらい、でもほっておくと
他の業者で工事をしてしまう。
彼らが抱えている大きな悩みでした。

↓ 建築塗装業の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/kenchiku.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)
