

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

満足度 95%以上！
営業塾【センスでなくスキルで捉える営業】名古屋で1月に開催！！

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
明日からすぐに活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

全 6 回 1 月～3 月隔週金曜日 法研中部ビルにて開講
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.276 ◆◆

■税理士の営業も他の業態と変わらない

今日も名古屋市にある税理士事務所の
お話しの続きです。

↓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>

長年の安定した顧客はあるものの
お客様の高齢化もあり、何もしないと徐々に
顧問先が減っていきます。そこで、
新規顧客開拓に取り組むことにしました。

営業をされていて所長様が困ったことは、
1度話をした相手に、後日再度こちらから
電話をしていいのか？ということでした。

どういうことかと言うと、税理士と言う職業柄
こちらからプッシュをするような営業を
してもいいのか？あくまでも待たなければ
いけないのではないか？ということでした。

後日所長様は、「今では何でそんなことに
悩んでいたんだろうと思いますが、
その時は本当に困っていました。他の業態では
ごく当たり前な営業活動が、こと税理士となると
特殊なもののように思えました。」

それが解決されたのは、年齢も近く
よく情報交換をする友人の税理士の言葉でした。

「自分は普通に電話しちゃうよ。それが嫌だと
言われたことは1度もない。昔の先生気質があると
思っているのはこちらだけで、ユーザーである
社長さんはほとんどそんなこと思っていない。

それに事務所の数も資格者も多くなって、

自分が遠慮して電話しない間に
誰か他の税理士さんが電話しているからね・・・
だから、後日の電話くらい、それくらいは逆にできないと
いけないんじゃないかな・・・」

あらためて、税理士という仕事には今は特別なものだ
という感じがなくなったのだと思った時でした。

↓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>

(次週は・・・

既存のお客様だけでは成り立たない・・・
新しい物件の獲得をしようと動き出した
あるビルメンテナンス・清掃業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)
