

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 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/eigyoubuku/>
※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.277 ◇◆

■どうしたら新規開拓営業が計画的にできるのか・・・

今日からはあるビルメンテナンス・清掃業の新規開拓物語です。

↓ビルメンテナンス・清掃業の営業代行の実績はこちら↓

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

この会社は従業員数15名で、マンション・オフィスビル・介護施設・病院などの建物のメンテナンスや清掃を行っています。

業界の特徴として、1つの物件が受注できると年単位で仕事をするが多くなります。営業担当者は既存物件のフォローに多くの時間を費やすことになります。

会社の成長・発展のためには新しい物件の開拓をしなければいけないのですが、既存物件のフォローが優先されるため、どうしても計画的に営業をすることができません。

また、営業をして新規物件を獲得しに行くにしても今日営業をして明日受注できるわけではなく、長期間の粘り強い営業が必要になります。それもまた、新しい営業活動の優先順位を落としてしまう原因になります。

この会社も長い間この状況を何とかしたいと
思っていて、社内での自力の対策をしてきましたが、
有効な手段を打つことができないでいました。

↓ビルメンテナンス・清掃業の営業代行の実績はこちら↓

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