

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

1 月から名古屋で営業塾を開講 ～ホームページ制作業様へ～

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CMSを開発したが、営業先がよく分からない」
「デザイン力には自信はあるが、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！！

【ホームページ業の受講者のお声】

N様:新規商談時のヒアリングにおいて大切なことは提案をすること
ということは納得感がありました。

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。

I様:電話営業のトークスクリプトは御社の秘伝ものだと思います。

自社に置き換えて、うまく活用していきたい。

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.279 ◇◆

■利益率の高い仕事を行うためには・・・

今週からは、ある建築塗装・防水工事を行う
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>

この会社は職人さんを含めて社員数は8名。
建物の塗り替えと共に、補修や防水工事まで
幅広く対応することができます。

今まではメインの取引となる建設会社や
工務店からの仕事がほとんどでした。
しかし、ここ数年の社会情勢にも影響され
仕事の利益率が毎年減少をしていました。

利益率の良い仕事をしたいという思いから
直接のお客様を獲得する営業に力を入れました。

その営業活動から直接のお客様の獲得もできました。
その仕事は今までの下請け仕事に比べて
確かに利益率は良いものでした。

しかし、直接の営業活動を始めてから1年が
経った頃、あらためて自社の仕事の比率を
見てみると、やはり下請けの仕事が9割以上を

締めている状態でした。

直接の営業活動にかなりの時間をかけていたにも
関わらずこの結果・・・なぜこのようになるのかを
考えました。

↓ 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)
