

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～建築塗装業様へ～

御社では以下のような「営業」における悩みはございませんか？

「下請けから脱却して、売上を上げたい」
「新しい塗料を仕入れたが、アプローチ先が分からない」
「職人の腕はいいが、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！！

【建築塗装業の受講者のお声】

M様:訪問につなげるまでの流れは「なるほど」と思いました。

新規商談においてヒアリングを成功させる為の提案はぜひ参考にしたい。

K様:長期的な見込み客へのフォローの仕方は一番大事だと思った。

教えてもらった定期的なフォローを確実にしていきます。

N様:進捗チェック管理が今回一番学びたかったところ。

諷的に管理方法が知れたので実践してみます。

T様:営業時のトークスクリプトは秘伝のものだと思うので、

とても意味のあるものを見せてもらえた。

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/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.281 ◇◆

■なぜ自分が話しているように話せないのか？

今週からはあるソフトウェア開発業の
営業部長の新規開拓物語です。

↓ソフトウェア業の営業代行の実績はこちら↓

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

この会社は社員数約30名。営業部長の彼は
2人の営業担当とともに営業活動を行っています。

どの業界でもそうですが、ソフトウェア業界も
特に新規案件の獲得の難易度はとても高いです。
新規案件の獲得のためには様々な知識・スキル・経験値が
要求されます。

彼は営業部長として担当の2人を教えることは
もちろん、彼自身も新規やユーザー様へ
の営業を行います。彼自身は成績をあげることが
できていますが、担当の2人が新規案件の獲得が
できないことが大きな課題となっています。

彼は2人に社内研修ということで、
新規訪問の手順も伝えています。

「まず名刺交換をした後に、この会社パンフレットを
使って簡単に会社の説明をする。特に新しい訪問の時は
相手も時間を気にするから長い話は良くない。

次に製品やサービス内容も手短かに説明して、
実績の中から相手に合わせた事例を提示する。

相手にニーズがあればそこで質問などをしてくれるから
そこからヒアリングをして次の提案に繋げる。」

彼自身が行っているこの方法を伝えても
なかなか担当の2人から提案案件、見積もり案件は
出てきませんでした。

↓ソフトウェア業の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/software.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)
