

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.282 ◇◆

■なぜ自分が話しているように話せないのか？

今週もあるソフトウェア開発業の
営業部長のお話の続きです。

↓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>

彼は2人の部下を持つ営業部長です。彼自身は経験も積んで営業の成果も残せるようになっていますが、それを次のメンバーに伝えて行くことに苦戦をしています。

ある日部下の1人と同行をする機会がありました。部下がメインでプレゼンして彼は重要なところをサポートする役回りでした。

部下のプレゼンが始まり、相手からの質問も来ました。彼は初めは聞いていましたが相手が明確なニーズがあること、それに対する部下の受け答えが不十分なことから最後には彼がメインで話していました。

その商談そのものはうまくいったのですが、本来はこの内容を部下に行ってほしいものです。

「今日の内容聞いていてどうだった？」

「いや、すごいなあと思いました。」

「そういうことではなくて、今日のような内容を
1人でできるようにしないといけないよ。」

「ええ・・・はい・・・」

「今日自分が話していたことで、何か新しいことは
なかったと思うよ。製品の内容や強みは簡潔に
伝えつつ、相手が懸念しているところやニーズの
あるところに対して重点的にヒアリングをかけて
提案をしていく。自分だっていつも教えていることを
そのままやっているだけで、決して難しいことは
してはいないよ・・・」

彼はこのように部下に話しつつ
あることに気づきました。

↓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)
