

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

17 日から名古屋で営業塾を開講～席数残りわずか～

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
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！！

全 6 回 1 月～3 月隔週金曜日 法研中部ビルにて開講
第 1 回講座(1 月 17 日)の開催まで残り 2 週間を切りました。
残席数もわずかです。

ご興味のある方、お問合わせ・詳細はこちら↓↓

<http://www.islandbrain.co.jp/eigyoujuku/>

※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

■営業には向き不向きがある・・・

今週からはある太陽光発電システム業の
新規開拓物語です。

↓太陽光システム発電業の営業代行の実績はこちら↓

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

この会社は総勢で約20名の会社です。
太陽光発電システムの販売を営業部が行っており、
営業部長1名に営業担当3名の体制です。

営業担当にはもちろんそれぞれの売上目標が
毎月設定されています。そして達成できるメンバーもいれば
達成できないメンバーもいます。

営業部長の彼は達成できないメンバーに対しては
フォローや教育などを行うことになりましたが、
他社と同様にそのやり方には悩んでいます。

自身のやり方を伝える、あるいは他の達成できている
メンバーがやっていることと、達成できないメンバーを
見比べてその違いを教えてもいます。

彼はそれを行ってはいるのですが、
達成できるメンバーとそうでないメンバーには
ある決定的な違いがあると思っています。

それは、営業と言う仕事に対して向いているか
向いていないかということです。達成できている
メンバーとそうでないメンバーを比べると、
最後にはどうしても向き不向きの問題がある・・・

向いていない人はどう頑張ってもやはり

難しいのではないかな・・・

そのようなことも考えながら日々の
マネジメントを行っていました。

↓ 太陽光システム発電業の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/solar.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)
