

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

税理士事務所様のための
「財務コンサル&営業塾」を開催します！

新しい顧問先を増やしたいが、不定期の紹介に
頼っていることが実情…。戦略的に顧問先を
増やしていく方法は分からない…

このような悩みをお持ちの税理士事務所様のために、
税理士事務所としての差別化として有効な「財務コンサル手法」と
新規顧問先の開拓方法が習得できる「営業塾」を
まとめてご提供致します！

↓詳細な講義内容やお客様の声はこちらから↓
<http://www.islandbrain.co.jp/eigyoubuku-zeiri/>

私たちの講義を受けて頂き、顧問料のアップや
新しい顧問先の開拓に成功をした事例が
数多く出ています。

ご興味のある税理士事務所様は
ぜひ私たちにお気軽にお問合せください。

↓お問い合わせはこちらから↓
<http://www.islandbrain.co.jp/eigyoubuku-zeiri/>

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

■少しでも情報共有していれば・・・

今日もある太陽光発電販売・施工業の
お話の続きです。

↓ 太陽光発電システム業の営業代行の実績はこちら↓

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

ある1人の営業担当が施工難物件の対応で
悩んでいましたが、他の営業担当が飲み会の
席の雑談で話していたことがどうやら解決に
繋がりそうです。

「それって詳しく教えて欲しいんだけど、
こんな土地の状況でも施工できるの？」

「できると思うよ・・・というか、そういう状況で施工
できるようにするために開発された方法だよ。」

「そういうことか……。それっていつから知ってた……？」

「うーん、1ヶ月くらい前かな～……」

「……。すぐにでも紹介してもらいたいんだけど
できるかな？」

「ああ、いいよいいよ。これがその会社の名刺だよ」

普段はそれぞれの営業担当が個別で動いていて、
それぞれが成果を出せばそれで良いという
考え方をしていますが、今回の件ばかりは、
普段から情報共有を少しはした方が良いのではないかと

考えさせられる出来事でした。

↓ 太陽光発電システム業の営業代行の実績はこちら↓

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

(次週は・・・

営業は忙しくてこれ以上は動けない・・・

何をもって忙しいと判断するのかが分からなかった

あるソフトウェア開発業の新規開拓物語です。)



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)
