

満足度 95%以上！

営業塾【センスでなくスキルで捉える営業】名古屋で7月に開催！！

A horizontal sequence of 20 alternating black and white squares, used as a visual element in the document.

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

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 700 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

明日からすぐに活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

全6回 7月～9月隔週金曜日 法研中部ビルにて開講

お問合せ・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

品番: 458-00000-00000-00000
www.islandairline.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.302 ◇◆

■最初の訪問はまずは挨拶から…

今週からはある空調設備工事業の
新規開拓物語です。

↓空調設備工事業の営業代行の実績はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/air_condition.html

この会社は社員数約10名。建物や工場の
空調設備の更新や修理、メンテナンスなどを
行っています。

様々な空調設備に対応はできるのですが、
やはりエアコンに関する依頼が多く、初夏から
夏にかけて引き合いが集中します。夏の時期は
社長様含めほぼ全員が手一杯になります。

そして、新しい企業からの新規受注も
やはり夏にあることが多いです。
そこで社長様は、夏に仕事が集中することは
ある程度は仕方ないこととして、夏に向けて
冬から春にかけて営業活動を積極的に行い
新規受注の件数を増やしていくと考えました。

そこで、今まであまりやってこなかった、
新規開拓営業にも取り組むことにしました。
今までまったく接点のなかった企業にも社長様が
訪問をして営業をしていきます。

しかし、もちろん営業活動が目的の訪問では
ありますが、社長様の中には、「そうはいっても
見ず知らずの企業にすぐに仕事を出すなんてことは

ないだろう」という考えも強くありました。

そこで、まず初回の訪問では営業というよりも挨拶や相手との関係づくりを目的として、そこから徐々に営業をしていくようにしようと考えていました。

↓空調設備工事業の営業代行の実績はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/air_condition.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)
