

□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

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！！

□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

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

お問い合わせ・詳細はこちら↓↓

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

※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

■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こうと考えました。

そこで、今までは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
ありませんが、社長様の中には、「そうはいつでも
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)
