

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

7月11日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？

「新規商談をしても、成果が出ない」
「ユーザー企業との直接取引を増やして、売上を上げたい」
「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
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 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/eigyoubukku/>
※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.304 ◇◆

■ 初回訪問から営業はできる

今週もある空調設備工事業のお話の続きです。

↓ 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

業界の繁忙期である夏に新しいお客様を増やすため、冬から新規開拓営業に取り組んでいきました。しかし、新規訪問ということで相手への遠慮もあり、初回訪問の時には挨拶や関係づくりを意識して、あまり自社のアピールや提案などには比重を置きませんでした。

初回訪問の件数を重ね、そろそろフォロー営業で2回目の訪問をしようと思いましたが、夏が近づくにつれて、社長様自らの時間がなくなってきていることに気づきました。

2回目以降の訪問をすることを前提として初回訪問は関係づくりに力を入れていたのですが、その2回目の訪問をするための時間が取れずに訪問ができないということは、新規開拓営業からの結果が出ないことが確定してしまいます。さらにこれからの季節はますます時間がなくなっていきます。

そこで社長様は思い切って、2回目以降にしよう

思っていた自社のアピールや営業を初回訪問から
行ってみることにしました。関係づくりを初回訪問の
冒頭で行い、さらに自社のアピールと現場を見させて
もらって見積もりを出させてほしいことを伝えました。

「ええ、いいですよ。見てもらいたいものもあるので
こちらから来てください。」

「あ、はい……。ありがとうございます。あの、
本日は初回訪問にも関わらず、ありがとうございます。」

「え……。だって御社は営業に来たんでしょ？
こちらもそのつもりですので、もちろんいいですよ。」

今まで訪問した先も、実はそのように思ってた
会社があったかもしれないと思った瞬間でした。

↓ 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

(次週は……)

営業担当の新人が行う仕事は何か？
新人への仕事の与え方を変えて成功した
ある広告会社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)
