

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

7月から名古屋で営業塾を開講～建築塗装業様へ～

御社では以下のような「営業」における悩みはございませんか？

「新規商談の方法が分からない」
「下請けから脱却して、売上を上げたい」
「職人の腕はいいが、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！！

【建築塗装業の受講者のお声】

M様：訪問につなげるまでの流れは「なるほど」と思いました。
新規商談においてヒアリングを成功させる為の提案はぜひ参考にしたい。

K様：長期的な見込み客へのフォローの仕方は一番大事だと思った。
教えてもらった定期的なフォローを確実にしていきます。

N様：進捗チェック管理が今回一番学びたかったところ。
諺的に管理方法が知れたので実践してみます。

T様：営業時のトークスクリプトは秘伝のものだと思うので、
とても意味のあるものを見せてもらえた。

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/eigyujuku/>

※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.305 ◇◆

■新人はまずは新規開拓営業から・・・

今日からはある広告会社の新規開拓物語です。

↓弊社の営業代行の実績はこちら↓

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

この会社は従業員数約30名で、企業の
広告・販促の全般を請け負って仕事をしています。
業務範囲も多岐に渡り、Webサイト制作から
広告媒体の手配まで広告や販促に関わることは
ほぼ取り組んでいます。

この会社は新卒・中途に限らず、
毎年新しい社員を採用しています。
営業側・制作側共に常に何かしらの採用活動は
行っているような形です。

営業側で新しく採用をしたメンバーを
待っている仕事は、新しいクライアントの開拓業務です。
「新人はまずは新規開拓からやって、色々な仕事を
覚えよう」という考え方から、飛び込み訪問や電話営業での
新規開拓営業を行います。

既存の営業担当のメンバーも初めはそうやって

きているメンバーなので、この会社にとってみれば
それはごく自然なことでした。今後入ってくる
新人にもその仕事が用意されています。

↓ 弊社の営業代行の実績はこちら ↓

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

(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)
