

株式会社アイランド・ブレインです。

満足度 95%以上！名古屋・東京で 10 月に開催！！

「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」

「開発したシステムに自信はあるが、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」

営業はセンスではなく、スキルです。

「ターゲット選定」「新規商談」「見込み客フォロー」等、

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！！

T様：営業活動の再確認が出来た。自社でもたいていの取り組みを行っていましたがあとはどう取り組むかを考えさせられました。

秘伝の物だと思うので、とても意味のあるものを見せてもらえた。

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。

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

http://www.islandbrain.co.jp/eigyoujuku_t/

名古屋・東京共に10月～12月隔週木曜日に開催
※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.314 ◇◆

■ 自社開発の製品を作りたい・・・

今週からはある自動車部品や工作機械部品の
プレス加工業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/>

この会社は社員数は約30名で、自動車部品や
工作機械部品の金属プレス加工をメインで
行っています。

比較的技術力が必要ない量産品も製造をしていますが、
他の会社では対応できないような難しい加工技術を
要する部品の製造も積極的に行い、技術力には
自信を持っています。

2000年代は順調に成長をしてきたのですが、
リーマンショックの影響はやはり大きく
売上も利益もかなり落ち込みました。

その時に強く感じたことは、自動車業界や
工作機械業界に完全に組み込まれている状態は

リスクが高い、自社開発の製品を持ち
独自に販売をしていくべきであるということでした。

そこで新規事業部を立ち上げ、自社開発の製品を
生産し販売にチャレンジしていくことにしました。

積み上げてきた自社の技術と設備で
作ることができる商品をリストアップして、
その中でも良さそうなものの試作品を作って行きました。

↓ 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)
