

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！！

「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」

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！！

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と

K様:管理に大切なのは「目標」であるとの再認識が出来た。

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。

<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.315 ◆◆

■ 自社技術を活かして試作品を作ってはみたものの・・・

今日もある自動車部品や工作機械部品の
プレス加工業のお話の続きです。

↓ 弊社の営業代行の実績はこちら ↓

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

自動車部品や工作機械部品の金属プレス加工を
メインで行ってきていますが、リーマンショックを機に
自社の技術を活かして自社開発の製品を
作っていくことになりました。

プレス技術を活かして、一般住宅で使用する
家庭用品や店舗で活用するようなインテリア用品などを
リストアップした中から選んで試作品を
作ることになりました。

製造業ということもあり、また自社の技術も
高いということから、試作段階では、
こうしようああしよう、もっとここにこだわっていこう、
ここの形状はこういう方がいいなどと議論を重ね
製品を作っていました。自社開発の製品を
製造できるということからも、非常に充実した

時間でした。

そして、いざ製品の仕様があらためて固まって
みた時に、製造に携わったメンバーはあることに
気づきました。

それは、実は最初から分かっていたことだったのですが
それまでは誰も表立って言葉には出さないことでした。

↓ 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)
