

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！！

営業塾【センスでなくスキルで捉える営業】～建築塗装業の皆様へ～

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。

謠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。

名古屋開催の詳細はこちら↓↓

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

東京開催の詳細はこちら↓↓

[http://www.islandbrain.co.jp/eigyoujuku\\_t/](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](mailto:mail@islandbrain.com)

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](mailto:mail@islandbrain.com)

---

◆◆ 新規開拓物語 VOL.316 ◆◆

---

■作った製品をどうやって売るのが…

今週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開発すること  
になりました。

試行錯誤を重ねて、製品の開発を行い  
完成品と呼べるものを作ることに成功しました。

しかし、プロジェクトメンバーはここにきて  
あることに気づきました。それは、この製品を  
どうやって売するのかということでした。

もちろん最初からそのようなことは分かっていたし、  
あそこに売ろう、ここに持って行けるということは  
話もしていました。しかし、いざ製品ができてみて  
動き出そうとすると、具体的な手段やノウハウを  
誰 1 人持っていないことが分かりました。

知り合いから販売先のルートはないのか、既存の  
取引のある商社は取り扱ってくれないのか、  
お客様にニーズある先はないのか・・・  
リストアップを試みますがそれほど数が出るわけでは  
ありません。

彼らはこの段階に来て初めて、「営業分野」という  
膨大な領域があることを初めて実感しました。

今までは技術を売りにし、営業活動はほぼ  
していませんでした。実際には取引商社が営業をすることが  
ほとんどで、時にはその商社の営業担当が  
お客様との調整ができない、能力がないと嘆くことも  
数多くありました。

しかし、自社製品を開発したことにより、彼らは  
その領域に真正面から対峙をすることになりました。  
自社製品を開発し、それを販売し、利益を安定させる  
という目標を無くさない限り、彼らの営業分野の長い  
改善の戦いが始まります。

↓ 弊社の営業代行の実績はこちら ↓  
<http://www.islandbrain.co.jp/result/>

(次週は・・・

相手の誰の考えを尊重すべきなのか・・・  
感触の良い担当者との商談に集中していた  
あるソフトウェア会社の営業担当者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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@islandbrain.co.jp)

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

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)

---