

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

◆—ビジネスセミナーのご案内 —◆

◇—イイ会社つくろう研究会主催—◇

本日は当社が参加している「イイ会社つくろう研究会」主催の
セミナーのご案内をお送りします。イイ会社つくろう研究会
9月最初のセミナーは『営業戦略の全体像』が
テーマです。売上目標達成までのプロセスを分かり易くひも解きます

◆テーマ

『売上計画を達成するための営業戦略立案方法』

◆内容

経営戦略や事業プランを作ると、
必ず売上目標や利益目標を設定することになります。
経営戦略＝営業戦略と言ってもいいかもしれないくらい
かなり重要な分野です。

しかし、売上目標数字を立てるのですが、それを
どうやって達成するの・・・？と聞くと、ほとんど
具体的な策が考えられておらず、「頑張ります！！」に
なっていることが多くあります。

今回のテーマは、BtoBのビジネスを行う方を対象に、
営業戦略の考え方や、新規顧客獲得のための
具体的な手段の構築方法をお伝えします。皆さまの
プランの具現化に少しでもお役に立てれば幸いです。

【プログラム】

1. 売上目標を達成するために、まず最初に行うことは？
2. 営業戦略立案の具体的な方法
3. 新規顧客開拓の全体像

4. 売上目標を達成するための目標管理方法

◆開催日時

2014 年 9 月 24 日(水)19 時 00 分～21 時 00 分

◆場所

スライヴパートナーズ株式会社

愛知県名古屋市中区丸の内二丁目 18 番 15 号 51KT ビル 3 階

(名古屋市営地下鉄桜通線「丸の内駅」4 番出口徒歩 1 分)

TEL 052-220-3763

◆料金

税込 3,500 円(当日会場でのお支払い)

◆定員 8 名

◆講師 株式会社アイランド・ブレイン 鈴木 徹

◆主催 イイ会社つくろう研究会

FB ページ:<https://www.facebook.com/iikaisha>

お申込みはスライヴパートナーズセミナー事業部で受け付けております。

社名、お名前、人数、セミナータイトルを添えて

メールにてお申込みください。

申込先: seminar@gpartners.jp

(お問い合わせ)

スライヴパートナーズ株式会社 セミナー事業部

担当: 沼津 TEL: 052-220-3763

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

■決裁者は何を重視するのか

今週もあるソフトウェア会社の営業担当者のお話の続きです。

↓ソフトウェア業の営業代行の実績はこちら↓

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

知り合いから紹介を受けた会社へシステム開発の提案を行いました。担当者の受けは非常に良く、先方の役員を交えた最終プレゼンに臨むことにしました。

彼は最終プレゼンで、先方が特殊な業務をしていることから、パッケージベースではなくカスタマイズして開発すること、要望に合わせて柔軟に対応することや最低限の機能の開発でコストも抑えていくことを重視してプレゼンを行いました。

このプレゼンの間も担当者の反応は良く大きく頷いたり、説明が不足している箇所は補足もして頂けました。

しかし、先方役員の反応は手応えのあるものではありませんでした。

「このような内容で検討をしておりますが、いかがでしょうか？」

彼が役員に尋ねると、

「これはすべて手作りをすることだが、

動かなくなったらどうするんだ。あるいはバグも出るだろう。」

彼が答える前に先方の担当者が答えました。

「そのあたりは大丈夫です。開発実績も申し分ないものがありますし、十分にテストを行った後に納品がされます。」

役員の方はあまり聞く耳を持っていないようでした。

「大変失礼だが、おたくの資本金はいくら？
当社の基幹業務のシステムをお任せするには
このような内容だと正直不安だ。信用のおけるパッケージを
ベースに作ることはできないのか？」

先方担当者も申し訳なさそうな表情をしていました。

この役員の方は、柔軟性や機能性よりも
ネームバリューや信用を重要視することが良く分かりました。
そのようなことを重視してプレゼンをやり直すことは
できるため後日あらためて日を設定することにしました。

↓ソフトウェア業の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/software.html>

(次週は・・・

うちの事務所は営業はしていない・・・
自社に営業機能があることを自覚していなかった
ある税理士事務所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)

06-6131-8329(大阪)



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

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル20F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)
