

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

効果的な提案書の作り方とは？
～営業代行成功事例共有勉強会～

- ・そもそも提案書って必要なの？
- ・提案書をどのように作ったら良いかが分からない
- ・提案書をキレイに作る方法を知りたい

御社ではこのような悩みをお持ちではないでしょうか？

当社では「営業代行成功事例共有勉強会」として
新規開拓営業を行う中で生まれる課題について、
その成功事例を共有するための勉強会を開いています。

11月のテーマは
「提案書・提案資料の作り方とは？」です。

効果的な提案書を作成し受注件数を
増やすことに繋がった成功事例をご紹介します。
御社の提案書作業務に役立てて頂ければと
考えています。

営業代行成功事例共有勉強会

テーマ：「提案書・提案資料の作り方とは？」

日時： 11月20日(木) 18:30～20:30

場所： 株式会社アイランド・ブレイン 会議室
名古屋市中区錦三丁目4番6号桜通大津第一生命ビル3F
<http://www.islandbrain.co.jp>

講師： 株式会社アイランド・ブレイン
取締役 鈴木 徹

定員： 8名様 ※参加者の皆さまの交流の時間も設けております

費用： 無料

お申込を頂く場合は、info@islandbrain.co.jp への
メールもしくは、当社の営業担当・支援担当に
ご連絡ください。

すでにお申し込みを頂いている方にも送付を
しています。ご容赦を頂ければ幸いです。

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.326 ◇◆

■顧問先との信頼関係を築くためには・・・

今週からはある税理士事務所の
新規開拓物語です。

↓税理士業の営業代行の実績はこちら↓

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

この事務所は資格者である所長様が1人と
2名の職員様で運営をしています。
現在は小規模ですがこれから事務所の拡大や
顧問先の増加も積極的に行っていきたいと
考えています。

それを行っていくにあたって、所長様には
1つの悩みがありました。もともと人との
コミュニケーションはそれほど得意でなく、
新しく顧問先を獲得するための商談も

あまり経験はなく、また顧問先となって頂いてからの関係性作りにも苦手意識がありました。

今の状態で顧問先を増やしていても、関係性が薄い先が増えてしまうことも予想され、ある一定以上増えないのではないかと・・・

そのような思いを持ちながら、その部分を他の税理士の先生がどのように行っているのかをネットを調べたり勉強会に参加したりしていました。

↓税理士業の営業代行の実績はこちら↓

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

(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)

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)
