

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・大阪で1月に開催！！

「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。

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！！

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。

大阪開催の詳細はこちら↓↓

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

名古屋・東京・大阪共に1月～3月隔週で開催

※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.331 ◆◆

■もう1回、もう1件、もう1本の積み重ね

今週もあるソフトウェア業の
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>

彼は、目標達成まであと1歩で未達成に
なってしまうことが多くある営業パーソンでした。
その日の仕事を終えて夕方休憩室にいと、
チームのエースが営業から帰社してきました。

彼との雑談もそこそこに、夕方遅い時間なのですが
今からアポイント取りの電話をすると行って
オフィスに戻って行きました。

その後何件電話をしたのかは詳しくは
分かりませんが、翌朝聞いてみると、
結果としては1件のアポイントを新たに設定したようです。

彼はその内容を聞いて、今まで気づかなかったことに

気づくことができました。それは、常に目標を達成している人と自分との違いでした。

今までは目標達成ができる人と自分とはやっていることはそれほど変わらないと思っていました。確かにそれほどは変わらないかもしれませんが、今回の出来事をとってみても、彼が休憩を早めに切り上げて電話をしていれば、あと1件のアポイントを獲得できていた可能性があるはずです。

チームのエースは無い時間の中から時間を作って電話をして1件のアポイントを取っている。かたや自分は最低限はやったかもしれないが、そのもう1件の獲得を目指してはいなかった。

今回だけのことを見るとたった1件の差かもしれませんが、それが至る所で起きて積み重なっていったら・・・

あと1歩の目標を達成するためには、もう1回、もう1件、もう1本の意識をもっと持たないといけないのでは・・・？
彼がそう思った瞬間でした。

↓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・・・

ぽっかり空いたその時間に何をするのか？
体系的なタイムマネジメントの方法を習ったことがなかったある設備製造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

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)
