

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

旧年中は皆さまに大変お世話になりました。
本年もこのメルマガにお付き合いを
頂けましたら幸いです。

2014 年 12 月に当社Webサイトを
リニューアル致しました。
↓こちらからご覧ください↓
<http://www.islandbrain.co.jp/>

それでは引き続き
本年も宜しく願い致します。

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.334 ◇◆

■商談や会議以外のやることを把握していない

今週もある設備製造会社の
営業担当者のお話の続きです。

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

彼はその週の水曜日に大型案件の見積もり
提出があり、それをギリギリになって上司に
提出していました。

その週の月曜日の午後、彼はお客様との
打ち合わせを相手都合でキャンセルされていて、
予定が空いた時間がありました。

彼の上司が見積もり提出をギリギリになった
理由を聞いて、月曜日の午後は予定が空いた
はずだったがそこでは何をしていたのかを聞きました。

「メールの対応をしたり、事務処理をしたり
していました・・・」

「といっても、それはそんなに量があるわけでは
ないよね？何時間もかかるものなのかな？
その時間できょう提出の見積もりを作っていれば
こんなに慌てずに済んだのではない？」

「確かにそうです・・・」

「今日見積もり作成するという予定は、
どこに書いてあったの？」

「やることのリストの中には書いてあったの
ですが、スケジュールにはアポイントの予定しか
書いてないので、見積もりを作成するという
時間を考えていませんでした。」

彼は会社の研修で、商談や会議以外の予定も
スケジュールに時間を確保して書くということは
習ってはいました。しかしそれを実行していなかったので、
見積もり作成や事務作業を遅らせる状況を
招いてしまっていました。

↓当社の営業代行の実績はこちら↓

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

(次週は・・・

訪問をした時にどのような扱いを受けるのか・・・

新規開拓営業に本格的に初めて取り組んだ

弁当仕出し業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

↓ Webサイトをリニューアル致しました ↓

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

↓ Webサイトをリニューアル致しました ↓

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)
