

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4月に開催！！

[illegible]

「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/eigyoubuku_o/

名古屋・東京・大阪共に4月～7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.340 ◇◆

■商談相手は本当は何を考えているのか？

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/works_14.html

入社時以来のロールプレイング研修で、
営業研修の講師の先生に向けて
ロールプレイングを行いました。

彼の定評のある業界知識や製品知識に
関して高評価をもらいましたが、

「業界説明や製品説明は素晴らしいのですが、
正直率直に言いますと話が長いです。
熱心に耳を傾けてくれる人であればいいのですが、
そうでない人、例えば初めての商談をする人などは
私と同じ感情を抱く可能性が高いです。

そんなことは言われたことはないですか？」

「いえ・・・今まで1度もありません。」

「そうですか・・・それであれば、何も言わずに
そのように思っている人がいると
思います。新規の商談でそれを思われてしまうと、
次に進めませんよ。」

確かに言われてみれば、いま付き合いのある人が
そのようなことを言うてくるはずはない、
それでも受け入れて頂いているからこそ
今でも関わりがあるということ・・・

彼は自分でも知らないうちに、知識や経験が増え
相手のことを気にせずに話していることが
あることに気づきました。

どうしたら豊富な知識を短く言うのか・・・
彼の新しい営業課題となりました。

↓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/works_14.html

(次週は・・・

景気動向や経済全体を注視して自社の動きを決める。
そのようなセミナーや書籍の学習にも熱心だった
ある建築材料販売会社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)
