

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

新規商談資料・トーク作成の方法とは？

～営業代行成功事例共有勉強会～

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。

5月のテーマは

「新規商談資料・トーク作成の成功事例共有」です。

新規顧客開拓の成功のため、新規商談に
どのような資料を持っていき、どのようなトークを
するかということが、受注に繋がるかどうかの
大きな要素となります。

しかし、商談資料やトークを体系立てた考えの基に
作成している人は少ないのが現状です。

この回では、新規商談資料・トーク作成に
必要な考え方を共有し、新規顧客開拓に
成功している実際の商談資料やトークの事例を
ご紹介します

営業代行成功事例共有勉強会

テーマ：「新規商談資料・トーク作成の方法とは？」

日時： 5月27日（水） 14:00～16:00

※開催のお時間にご注意ください

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

営業コンサルタント 吉野 康太

定員： 10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.352 ◆◆

■競合他社とのコンペに弱い・・・？

今週からは、あるソフトウェア開発会社の
営業担当者の新規開拓物語です。

↓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

この会社は社員数約100名。業務系ソフトを中心として
幅広くクライアント企業にソフトウェア開発のサービスを
行っています。

彼は営業部に所属し、新規案件の発掘や
既存クライアントへのフォローならびに追加の受注などの
仕事を行っています。

彼の営業成績は悪い方ではないのですが、年間の目標には
いま一歩届かないという状況でした。

特に彼は、競合他社との横並びのコンペになった時に
他のメンバーに比べて受注確率が低いという結果が
出ていました。

1件1件の事案を見ると、当然競合する企業も
案件を取りに来ており、それなりの提案をしてくれます。
いたしかたない面もありますが、ここが良くなれば目標にも
届くということから、競合他社への対処方法を強化して
いこうということになりました。

↓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)
