

株式会社アイランド・ブレインです。

参加特典あり！営業塾【センスでなくスキルで捉える営業】

御社では「営業」における悩みはございませんか？

「営業マンのノウハウがブラックボックス化している」

営業はセンスではなく、スキルです。

明日からすぐに活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

【参加特典②】欠席しても安心。インターネット受講！

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

※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.354 ◆◆

■競合他社がいる時に、どのように営業をしているか・・・？

今日もあるあるソフトウェア開発会社の
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

彼は営業結果の分析から、他社とコンペになった時に
受注できる確率が、他のメンバーよりも低いという
結果が出ていました。

コンペになった時の彼の営業方法の詳細の
聞き取を行うと、彼がどのように営業をしているのかが
見えてきました。

他のメンバーと比べて最も特徴的だったことは、
業者選定について必要以上にクライアントに
委ねてしまうことでした。

当然のことですが、クライアントが業者選定をするので、
最終判断はクライアントが行います。
しかし、クライアント側はソフトウェア開発についての
専門家ではなく、判断をするための基準は
それぞれの提案をしてくる業者側にその材料を
求めています。

彼はそのような話になった時に、自分たちの
提案内容と共に、他社の提案についても
それがどのような内容なのかをクライアントに
説明をしています。

クライアント側は彼の話に耳を傾けて、
それぞれの業者がどのような提案をしているのかを
より詳しく分かるようになります。

ここまでは他のメンバーと行っていることは
変わらないか、もしくは彼の方が丁寧に対応を
していたのですが、大きく違う点が1つだけありました。

↓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)
