

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

■□■□■□■□■□■□■□■□■□

ソフトブレイン／アイランド・ブレイン

～無料共催セミナーのご案内～

■□■□■□■□■□■□■□■□■□

ソフトブレイン／アイランド・ブレインは

新規顧客開拓にお悩みの方向けに名古屋・東京にて

無料共催セミナーを開催します。

【名古屋エリアのセミナー情報】

日時:7月10日(金)13:30～16:30

場所:ウインクあいち 1009号室

テーマ:無駄打ちしないための

「ターゲット選定」と「営業プロセス設計」

詳細・お申込みは下記から↓

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/nagoya_150710.html

【東京エリアのセミナー情報】

日時:8月4日(火)14:00～16:30

場所:ソフトブレイン株式会社 セミナールーム

テーマ:受注を生み出す電話営業手法

詳細・お申込みは下記から↓

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/tokyo_150804.html

名古屋・東京とも無料セミナーですので、ご興味のある方は是非ご参加ください！！

※席数に限りがありますので、お早めにご応募ください。

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.356 ◇◆

■既存顧客から久しぶりのお問い合わせ・・・

今週からはある販促支援会社の
営業担当者の新規開拓物語です。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

この会社は社員数約20名。社内は大きく分けて
広告制作をするチームと営業のチームに
分かれています。彼は営業担当として
8年ほどの経験があります。

大小合わせると数百の顧客があり、
それぞれのクライアントに販促支援のサービスを
提供しています。

ある日会社に彼あての電話がかかってきました。
社名を聞くと、彼が営業になりたてのころに
担当をさせてもらっていた既存のクライアントでした。

「もしもし、株式会社〇〇ですが、覚えていますか？」

「もちろんですよ。お世話になっております。」

そのような会話のスタートでした。

以前に販促支援のサービスを提供していたのですが、
その時の先方都合で一旦ストップになり、
それっきりになってしまっていたクライアントでした。

今回あらためて販促支援のサービスをやっていきたいと
いうことで、久しぶりにこのクライアントを訪問すること
になりました。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

(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)
