

株式会社アイランド・ブレインです。

皆様のお声より開講時間を平日 18 時～20 時に変更！！

「営業に時間をかけても成果が出ない」

「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。

「ターゲット選定」「新規商談」「見込み客フォロー」等、

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①】 あなたの営業課題を明確にする営業力診断！

名古屋開催の詳細はこちら↓↓

東京開催の詳細はこちら↓↓

大阪開催の詳細はこちら↓↓

名古屋・東京・大阪共に10月～12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.363 ◇◆

■どのような方法で紹介依頼をしているのか・・・？

今週もあるWeb制作会社の営業担当のお話の続きです。

↓ Web制作業の営業代行の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_13.html

彼は今年から営業・ディレクターチームに配属になっているのですが、大きな成果を出しているチーフを見て、自身もそのような成果を出していきたいと考えています。

その中で、チーフの新規受注先を見るとお客様からのご紹介により獲得をしている先が多いことに気づきました。

確かにお客様からのご紹介であればお仕事を頂ける確率も高い・・・

自分もそのような状況になれば、課されている目標達成にも近づける。

「チーフはどうやってお客様に紹介の依頼をしているのですか？」

彼は質問をしました。

「紹介依頼をしないわけじゃないけど、
別に何か特別なことを言っているわけではないよ。」

「でも、受注先を見ると、あれだけ紹介が多く
出ていますよね？」

「まあそう言ってもらえるのは嬉しいけど・・・
実はご紹介によって受注をしているお客様は、
紹介依頼をしている先から頂いているわけではないよ。」

「..... ???」

↓ Web制作業の営業代行の成功事例はこちら↓
http://www.islandbrain.co.jp/result/works_13.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)
