

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・ブレイン共催セミナー

【御社に最適なアプローチ手法、ご存知ですか？】

～【無料セミナー】大阪・名古屋のご案内～

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

企業が継続的に売上げを上げるためには、
「新規顧客の開拓」をいかに効率的に行うかが重要です。

しかしながら企業の営業現場からは、

- ▼既存企業からの売上げ頼りで新規営業を行ったことがない
- ▼マーケティング活動はしているが効果を感じられない
- ▼やるが多すぎて営業マンが新規開拓に割く時間がない
- ▼具体的にどのような行動をとるべきなのか、やり方が分からない

といった声が多く、「新規開拓」に悩む方が多いのが現状です。

本セミナーでは

新規顧客開拓にまず必要な「ターゲット選定」と
効果を最大する「アプローチ手法」と最短で受注を
生み出す効率的な「営業手法」を学んでいただきます。

新規顧客開拓にお悩みの方はぜひご参加ください！

詳細・お申し込みはこちらから↓↓

【名古屋】開催日：12月3日

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/nagoya_151203.html

※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.377 ◇◆

■お客様の欲しいものを提供する・・・

今週からはある広告制作会社の
営業担当者の新規開拓物語です。

↓ 広告制作業の営業代行の成功事例はこちら ↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.html

この会社は社員数10名。営業面については
社長様が常にトップ営業マンとして引っ張ってきた
会社です。

業務が急拡大してきたことや、今後の展開のことを
考えて、制作側の希望者を1人営業側へ
コンバートさせました。

本格的な営業社員がいる状態というのは
実質的には初めてのことになります。

社長様も自分自身は営業をやってきたという
自負はありますが、このような形で教育を
しなければならなくなるのもほぼ初めてです。

まずは仕事を覚えてもらうため、
同行営業を中心に行っていました。そして
移動中などにその商談の振り返りやポイントと
なるべき点を教えていきます。

社長様が特に大切にしてきた考え方の1つに、

「相手の欲しいと思うものを提供する」というものがあります。こちらが何を売りたいのかではなく、相手が欲しいと思うものを軸にして話をしていく。

彼も実際に社長様と同行営業をして、社長様がこの考え方を本当に実践していると強く感じる事ができるものでした。

↓ 広告制作業の営業代行の成功事例はこちら↓
http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.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)
