

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

東京商工リサーチ／アイランド・ブレイン共催セミナー

データベース×『ターゲット手段』選定

による新規顧客開拓の最大化

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

営業効率及びROIに関して厳しい制約を受けつつ、
売上を伸ばさなくてはならない営業部門では
顧客データベースや新規ターゲットリストを効率的に活用し
低コストで運用していかななくてはなりません。

本セミナーは下記にお悩みのマネージャー様・経営者様は必見です。

- ▼新規顧客開拓に力を入れたい
- ▼確度の高いターゲットリストを作成したい
- ▼有効的な顧客リスト活用法を知りたい
- ▼効率よくリードを創出したい
- ▼新規顧客開拓で成果を上げた他社事例を聞きたい

詳細・お申し込みはこちらから↓↓

開催日:12月8日

<http://www.tsr-net.co.jp/mktg/TSR205/>

※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

■営業活動には人間性が大切・・・

今週からは、ある求人広告会社の
営業担当者のお話です。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

彼は現在28歳。もともとは中堅のアパレル系の
商社で営業として働いていましたが、
今回転職してこの求人広告会社に入社をしました。

前職では特に営業に関する研修というものは無く、
最初は上司や先輩のやっていることを見よう見まねで・・・
という感じでした。

彼自身はその仕事を通じて、営業というものは
商品の良し悪しに大部分左右されると考えていました。

アパレル系という事もあり、メーカーから
卸される商品のデザインや価格がその時の
流行をいかに捉えているか？それによって
売れる売れないがほぼ決まるということです。

彼自身はその業界の営業しか知らなかったので
営業という仕事はそういうものだと思っていました。

そして、新たに転職したこの求人広告会社で
営業研修というものを初めて受けました。

そして、そこで教えられたことは、
営業活動において最も大切なことは
商品でも何でもなく「人間性」だということでした。

↓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)
