

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

適切な目標設定による成功事例共有

～営業代行成功事例共有勉強会 名古屋～

当社では「営業代行成功事例共有勉強会」として
新規開拓営業を行う中で生まれる課題について、
その成功事例を共有するための勉強会を開いています。

12月のテーマは

「適切な目標設定による成功事例共有」です。

新規開拓営業の成功のためには、目標設定をして
進捗を確認しながら、目標達成をするために行動を
修正していく必要があります。しかし、そもそも目標設定の
方法が間違っていたら、正しい営業活動ができません。

今回は、その適切な目標設定を行い、
新規開拓に成功した企業様の事例をご紹介します。

【営業代行成功事例共有勉強会】

テーマ：「新規商談資料の作成の成功事例共有」

日時：12月20日（月） 18:30～20:00

場所：法研中部ビル 第2会議室

〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内三丁目7-19 法研中部ビル8階

講師：株式会社アイランド・ブレイン 神谷 拓実

定員：20名様 ※参加者の皆さまの交流の時間も設けております

費用：無料

お申込みはこちらから → http://www.islandbrain.co.jp/share_seminar/

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.430 ◇◆

■1つの曖昧な答えが大きく影響する時がある

今週もある広告制作業の営業担当者の
お話の続きです。

↓ 広告制作業の成功事例はこちら ↓

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

彼は新規取引先との商談の時に、
相手の要望に対応できます、ということについて
曖昧な返事をしていました。

しかし、そのことによって類似するチラシの
制作を無料で受けなければいけなくなり、
またその量も膨大なものとなってしまいました。

制作側にも無理をお願いしなければならず、
彼も含めて複数人が数日間ほぼそれだけのために
かなり遅い時間まで仕事をしなければ
なりませんでした。

何とかお客様には指定をされた日までに
納品は完了しましたが、社内では
他の案件の制作スケジュールにも
影響を与えてしまったり、制作の担当者からは
「次は対応しないからな」と釘を刺されたりと、
しばらくは肩身の狭い思いをすることになりました。

彼の中では営業時のほんの小さな一言が、

後で多くの人に悪い影響を与えること
なっていました。曖昧にすること、
確認をしないことの怖さが身に染みた
案件でした。

↓ 広告制作業の成功事例はこちら ↓

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

(次週は・・・

年末年始は相手も忙しいからね・・・12月の後半と
1月の前半は営業を遠慮しなければならないと考えていた、
あるソフトウェア開発会社の営業担当者の新規開拓物語です。)



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 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 18F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8334(大阪)
