

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である

「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。

下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

2016年のオリンピックの開催地がもうすぐ決まります。

東京、シカゴ、リオデジャネイロ、マドリードが

立候補しています。

色々な考え、思惑、意見があると思いますが、

オリンピックを近くで見たい、日本の選手が

ホームで活躍する姿を見たいという思いから

東京になってくれないかなあと相当単純ですが思っています。

今週末に決定しますので、1週間後には結論は

出ていますが、果たしてどの都市になるのでしょうか。

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.co.jp

◆◇ 新規開拓物語 VOL.75 ◇◆

■成果が上がらないのは営業マンの能力不足？

今日からは、名古屋市に本社を置く

ある広告会社の営業部長の新規開拓物語です。

この会社は社員数約30名。営業部でも約10名の営業マンがいます。営業部長は第一線では営業には行かず、既存の大口顧客や各営業マンが発掘する大型案件のフォローに行くことが多くなっています。

また、彼は営業マンの教育も担っています。営業の研修には力を入れており、自社の商品知識の習得から、新しい技術の勉強会、場合によっては外部から講師も呼んで営業力やコミュニケーション力の向上に努めています。

彼は現在あることに悩んでいました。それは、昨今営業の教育や研修に力を入れてもなかなか成果に結びつかないことでした。

その原因として、以前に比べて営業マンのコミュニケーション能力や対応力が落ちたと感じていました。それぞれの営業マンに対してその時の状況に応じて指導をするのですが、なかなかその通りに実践できないことが多くありました。

営業部長の彼にとっては歯がゆい日々が続いていましたが、その考えが変わるきっかけとなったある出来事が起こりました。

(次週へ続く・・・)

■□-----

BtoB の新規開拓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 052-459-1050

-----  

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.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050
