

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

営業会議の成功事例共有
～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。

3月のテーマは
「営業会議の成功事例共有」です。

新規開拓営業には目標設定があり、実施をしていく過程で
その進捗を管理し、先を見据えて常に改善をしていく
必要があります。その役割を果たすのが、営業会議です。

効果的かつ効率的な営業会議を導入したことによる
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：「営業会議の成功事例共有」

日時： 3月29日（水） 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.440 ◇◆

■目標設定が不明確で、目標管理がなされていない……

今週からはある包装資材・パッケージメーカーの
新規開拓物語です。

↓営業マネージャーの仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

この会社の社員数は約50名。食品会社などに
包装資材やパッケージの提案から製造まで
行っています。

営業担当者は全部6名います。そして、この度の
組織編成で、製造部門の責任者をしていた管理者が
営業部門に異動して、営業担当者の管理をすることにな
りました。

この会社の営業部門はどちらかというと
製造部門とお客様を繋げる役割が強く、
一応目標設定もあるのですが、その目標管理や
達成のための行動管理などはあまり行われて
いませんでした。

目標が達成していなかったとしても
何かがどうなることもなく、毎月の営業会議で
その結果を報告し、では来月も頑張りましょう
という形でした。

しかし、会社としては成長戦略を描いており、

今までは製造部門から営業部門を見ていて
そして彼が新たに営業管理者となるにあたって、
この目標設定と目標管理が曖昧な部分に
まずはテコ入れしたいと考えていました。

↓営業マネージャーの仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

(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 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)
