

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.441 ◇◆

■明確な目標設定と目標管理を行う・・・

今日もある包装資材・パッケージメーカーの
お話の続きです。

↓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/>

このたび製造部門の管理者を営業部門に配置転換し、
営業部門の強化を行うことになりました。

彼はまず、曖昧なまま運用されている
各営業担当者の目標設定の明確化から
取り組むことにしました。

会社としては中期経営計画も発表していて、
5年のスパンで成長戦略を描いています。
それを実現するための目標設定を
あらためて各営業担当に振り分けました。

目標設定が明確になれば、各担当者が何を
しなければならないか、何ができる必要があるのかも明確になる。
それが曖昧であることが、現在の営業部の最大の
問題である、ということが彼の考えでした。

確かに各担当者に確認しても、目標設定と
その目標管理は不明確で、曖昧な状態で運用されて
いました。1人1人と話し合い、あらためて各担当者の
月次目標を設定し、それを追いかけることと達成することを

求めていきました。

彼が営業部の管理者に配置転換して
3ヵ月が経ちました。営業部の成果が
変わったのかというと・・・目標設定を明確にして
運用したにも関わらず、以前とほぼ変わらない
結果しか出てきませんでした。

↓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)
