

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

ライトアップ／アイランド・ブレイン共催セミナー

WEB 集客から売上 3 倍を【無料】で実現する！

～【無料セミナー】名古屋にて開催のご案内～

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

多くの中小企業にとって、大企業のように多額の費用をかけて
WEB マーケティングや人材採用を実施することは難しく、
WEB からの爆発的な売上げの拡大はやりたくてもできません。

つまり、いかに費用をかけずに WEB マーケティングを行い
自社ホームページの最適化を行い、受注につながるかが
中小企業にとって重要な課題と言えます。

そこで、今回は東証一部に上場している業界最大手の
WEB 広告代理店である OPT グループの一員として
全国の中小企業の WEB コンサル・経営支援を行っている
株式会社ライトアップ様と【助成金×WEB×商談ノウハウ】を
組み合わせた中小企業向けの WEB からの受注につなげる
セミナーを開催します。

WEB の問い合わせからの受注にご興味のある方はぜひご参加ください！

詳細・お申し込みはこちらから↓↓

【名古屋】開催日：4 月 11 日

<http://www.eventbook.jp/join/2563>

※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

■期の後半にきているのに、メンバーの目標達成意欲がない・・・

今週からはあるコンサルティング会社の
営業管理者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30名。人事系の
コンサルティング会社としてお客様の採用力強化や
組織構築に貢献する仕事をしています。

コンサルティング会社とは言っても、当然自社の業績向上も
必要であり、営業管理者1名と営業担当者3名で
コンサルティング商品の受注目標を持ち
他社と同じように営業活動も行います。

今期も後半に入ってきました。営業部としての
受注目標はそれなりに高い位置に設定されて
います。昨年に比べて伸びてはいますが
目標数字には届いておらず、
挽回できるかどうか簡単ではない状況です。

営業管理者である彼は部署内の営業会議で、
この状況を皆の力で乗り越えよう！と
はっぱをかけますが、どうも担当者3人の
反応が良くありません。

↓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)
