

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

新規開拓営業の全体像の把握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。

4月のテーマは
「新規開拓営業の全体像の把握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、その全体像を把握し、
それぞれの箇所を自社がどのレベルで行えているかを認識し、
計画的に改善をしていく必要があります。

今回は、営業の全体像を把握し、自社の営業を改善したことによって
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：「新規開拓営業の全体像の把握による成功事例共有」

日時：4月20日（木） 18:30～20:00

場所：協和錦ビル 会議室 6 階 6B

〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦 3 丁目 10 番 14 号 6 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.446 ◇◆

■目標達成のための計画を立てる・・・

今日からはあるプラスチック製造業の営業管理者の
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70名。社員の約半分は
製造部のスタッフで営業部は10名の組織です。

営業部はさらに2つのチームに分かれていて
彼は成績優秀により今年そのチームリーダーに
抜擢されました。

チームリーダーになると、当然ながら
自分自身の目標だけでなく、チームメンバーの
目標達成にも責任が発生してきます。

彼がチームリーダーとして営業部長から
最初に与えられた仕事が、チームに課されている
目標を達成するための計画を立ててくれ、
という内容でした。

目標達成のための計画作り・・・

彼はこの上司から与えられた仕事に対して、
「分かりました」と答え、計画作りに取り組みました。

↓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)
