

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

強みの打ち出し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。

5月のテーマは

「強みの打ち出し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自社の強みを把握し、
営業活動で打ち出していく必要があります。
自社では強みと思っている事は実は強みでなかったり、
逆に自社では強みでないと思っていたことが強みだったりする
場合もあります。

今回は自社の強みを的確に把握し、打ち出したことによって
成功を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：「強みの打ち出しによる成功事例共有」

日時：5月24日（水） 18:30～20:00

場所：法研中部ビル 8 階 名古屋市中区丸の内三丁目 7-19

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.448 ◇◆

■「計画」の定義とは何か・・・？

今日もあるプラスチック製造業の営業管理者のお話の続きです。

↓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/>

彼は今年から営業のチームリーダーに就任し、
営業部長から依頼された最初の仕事は、
自分と3人のメンバーが目標を達成するための
計画を作ってほしいということでした。

彼は「計画」として、年間の目標設定を今期の
実績に応じて月間に振り分けた表を作成し
営業部長に提出をしました。

「これは年間目標を月間に割り振ったものだから、
計画ではないよね？」

「いえ、計画です。」

「でも、これでは具体的に何をやるかが
全く分からないのだけれど・・・」

「この数字を達成できるようにメンバーそれぞれが動き、
私がそれをサポートします。」

「それでは今期とやっていることは変わらないよね。
ということは今期と同じ結果しか出ないということに
なるから、来期は今期よりも目標が上がるのだから
達成できないと思うよ。」

「目標が上がる分は、皆それぞれが達成に向けて
頑張れば良いと思います。」

「頑張るって言っても、何をどう頑張るの？」

「目標達成できるように頑張るんです。」

営業部長も彼も、そもそも2人の間で「計画」という
ものの定義が違ってしまっていることに
気づいていませんでした。

営業部長の言う「計画」とは、目標達成をするために
現在抱えている課題や障害のクリアを伴った
計画のことを指しています。ただ頑張るといっただけでは
課題が解決されておらず、結局は今年と同じ
結果が出る可能性が高いということが言いたいのです。

しかし、営業部長もそのことをうまく伝えられません。
2人の議論は打ち合わせの間ずっと
噛み合うことはありませんでした。

↓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/>

(次週は・・・

課題は分かるのだがどうやって解決するのか・・・？
具体的解決策の立案を苦手としていた
ある足場工事業の営業管理者の新規開拓物語です。)



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)
