

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

当メルマガも今回で450号となり開始してから
9年になりました。いつもありがとうございます。
引き続きお付き合いを頂けたら幸いです。

継続は力なりと言いますが、何ごとも
ただ単に続けられればいいというものではないことも、
このメルマガを通じて強く感じることです。
続けることができるように、何かを変えたり
工夫をしたりすることが必要で、それは
目に見える所だけでなく目に見えない
ところにも必要だと思います。

引き続きこのメルマガも続けていくことができるよう
いろいろとあれこれと考えて取り組んでいきたいと
思います。

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.450 ◇◆

■営業課題の解決方法は・・・？

今週もある足場工事業の営業管理者の
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/>

彼は売上目標を達成するために解決しなければ
いけない課題をリストアップしました。

営業担当者が訪問件数を増やす
見積書の作成をスピーディにする
商談のトークを統一する

などなどの課題が出てきています。

これらを解決すれば売上が増えそうでは
あるのですが、彼はここで1つ問題が
あることに気づきました。

それは、課題は分かるのだが
解決策が分からない、ということでした。

訪問件数を増やすと言っても、それぞれの
営業担当者が頑張ればいい、見積書の作成を
スピーディにするためには数をこなすしかない、
商談のトークは新人の時に同行して覚えればいい……

このようなことは思いつくのですが、
彼はこのような方法では解決策になっておらず、
今までと同じになってしまうことは
感覚的に理解をしていました。

ではどうすればいいのか……？
彼はこの問題を解決する方法が分からないで
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)
