

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

DM活用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。

8月のテーマは
「DM活用による成功事例共有」です。

新規開拓営業の営業手段には様々なものがあります。
電話営業、DM、展示会、ネット広告、広告チラシなど
数多くの手段が存在しています。
それぞれの手段には長所・短所があり、又、ターゲット
として適切な業種や企業規模も異なってきます。

今回はその中でDMを活用した営業活動を行い
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：「DM活用による成功事例共有」

日時：8月23日（水） 18:30～20:00

場所：法研中部 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.459 ◇◆

■営業計画はどうやって作ればいいのか？

今日もある広告制作業の新任営業リーダーのお話の続きです。

↓営業リーダ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/>

彼は来期の営業計画をつくるにあたって
自分たちが現状で出来ていないと思う課題を
ピックアップしてみることにしました。

営業アプローチが足りていない
営業担当のスキルを上げる必要がある
顧客管理が不十分
見積もり追跡が出来ていない
もっと社内コミュニケーションが必要

などなど、様々な課題が挙がってきます。
ただ、課題はたくさん出てくるですが、
彼にはそれを次にどうすればいいのか分かりません。

全ての課題に解決策を考えるべきなのか？
もっと重要な課題があるのではないのか？

このようなことを考えているのですが
解決すべき課題が増えていく一方で
肝心の営業計画は一向に進んでいない状況です。

そこで彼は営業計画のつくり方を学ぶために、
専門家が行っている外部の研修を受けて
勉強をしてみることにしました。

↓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 10F

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)
