

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.460 ◇◆

■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/>

彼は営業計画の作り方を学ぶために専門家が行っている
外部の研修に参加してみることにしました。

彼は疑問に思っていることを講師に聞いてみました。

解決しなければいけない課題を挙げたのですが
それをどうやって計画にすればいいのでしょうか？
すると講師から

課題は全て解決できる訳ではないです。

又、課題に挙がっていることを全て解決しなくても効果はあります。
といったアドバイスを受けることができました。

確かに彼は挙げた課題を全て解決する方法を考えていました。
しかし、アドバイスを受けて改めて課題を見ると
優先順位が高くない課題が含まれていることに気が付きました。

全ての課題を解決できる時間がある訳でもないから
来期の目標達成をするために効果がある課題を選んで
それを計画にしていけばいいのか。

まずは来期の目標達成に向けてどの課題の優先順位が高いか
部署の皆と話して決めていく必要があるな。

彼は外部研修を受けることで営業計画作成に向けて
動き出すことができるようになりました。

↓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/>

(次週は・・・

進捗管理が上手く出来ない！

営業目標が未達のメンバーをどのように進捗管理すればいいのか悩む
あるホームページ制作業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 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)
