

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

訪問後フォロー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。

10月のテーマは
「訪問後フォローによる成功事例共有」です。

皆さま新規商談で訪問したアポイントは
全て契約に進んでいますか？
直ぐには成約にならない・・・
いわゆる見込み客になってしまうことも
多いのではないかと思います。

今回は1度目の商談で直ぐには成約に至らなかった
相手に対し継続的な訪問後フォローを行い、
受注に繋がった成功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：「訪問後フォローによる成功事例共有」

日時：10月27日(金) 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 → <https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

◆◇ 新規開拓物語 VOL.468 ◇◆

■いまの時期から来期計画を考えるの・・・？

今日もある広告会社の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/>

この会社はいままで年間目標や計画について
決算が終わった4月頃から考え始めていましたが、
しっかりと計画作りに時間を取れていないこともあり、
年間計画が不十分なまま営業活動を行ってきました。

しかし、これを課題に感じた社長は来期から計画を
前もってつくるようにしたいと考えています。

その来期の計画づくりを社長から任せられた
営業リーダーの彼ですが、来期計画を前もって
考えることについてどのように進めればいいのか
悩んでしまっています。

来期計画をつくるにしてもまだ早い気もするな・・・
今期の結果が分からないと何も決まらないし。
でも社内だと誰も分からないからな・・・。

そこで彼は仕事の関係で出入りしている
取引先の社長と打ち合わせをした際に

来期の計画づくりをどのように行っているか
聞いてみることにしました。

計画をつくるなら早めに始めた方がいいよ。

取引先の社長からはこのようなアドバイスを
もらったのですが、彼は自分が思っていたことも
色々と質問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 → <https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

【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)
