

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.469 ◇◆

■来期計画をどうやって考えていくか・・・

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/>

来期計画をつくるなら早めに始めた方がいいよ

取引先の社長からこのようなアドバイスを受けた彼ですが
せっかくの機会なので来期の計画づくりについて
疑問に思っていることを聞いてみることにしました。

来期計画を今からつくった方がいいのでしょうか・・・？

今の業務も忙しいし、もっと期末になってからつくった方が
いい気がするのですが・・・。

少し考えたあと、取引先の社長は答えました。

たしかに期末なら今期の結果が分かるけど、
ビジネスの世界は常に動いているからね。
期が変わっても周りは待ってくれないから
期初で結果を出すためには今期を予想して
前もって次の計画を考えておく必要があるんだよ。

そのためには色々な可能性を加味して

今期を予想しながら来期のことを考えないといけないから、
今から時間をかけて来期の計画をつくっても
早すぎることはないと思うよ。

たしかに彼の会社では今まで期が変わってから
慌ただしく年間計画を立てていたため、
期初がマイナスになってしまうことも多くありました。

また、計画づくりに十分な時間をかけていないことも多く
内容が不十分なことも感じていました。

今期の結果を予想しながら来期計画を考えるのか……。
たしかに早めに動き出さないと難しそうだな。
来週から時間をとって考えてみようかな。

彼は取引先の社長に御礼を言って会社をあとにしました。

↓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/>

(次週は・・・

営業戦略と営業戦術・・・？会社の中期計画を
つくるにあたってどのように考えればいいのか悩む
印刷会社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 → <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)
