

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

先週から今週初めにかけて
台風 21 号が日本各地に影響を与えています。
被害に遭われた地域もあると思いますが
皆さまの無事を祈っております。

また今週末には再び台風 22 号が
日本に接近する可能性があると言われています。

何事もないことが一番ですが
なにか不具合があった時には事前に
災害対策を行っているかが重要になります。

どのような分野でも言えることですが、
万が一の事態を想定して対策を考えておく。
この考え方が大切なのだと思います。

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 → <https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

◆◇ 新規開拓物語 VOL.472 ◇◆

■営業戦術と営業戦略・・・

今日もある印刷会社の営業部長のお話の続きです。

↓営業部長の仕事と役割とは？

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5年後までの営業目標の達成について
どのように考えればいいのか自社の社長から
アドバイスを貰いました。

今の取り組みの延長線上に達成が見えないなら
今までにない取り組みをする必要がある。
近視眼的な営業戦術の視点だけではなく、
長期視点の営業戦略も考えなさい。

たしかに彼は5年後の営業目標について
今行っている取り組みの改善によって達成する
方法を考えていました。

しかし、来期目標くらいまでは追えたとしても
今のままのやり方ではそれ以降の見通しが
立たないことに不安を感じていました。

1件1件の見積もりフォローを増やす・・・
見込み客への定期訪問を行う・・・
営業担当者の商談スキルを上げる・・・

・・・言われてみれば、こういった自分が今まで
担当者に確認を指示していた取り組みは
全て営業戦術の話だったんだな。

5年後とかの長期目標達成を考えるときは
もっと長期視点の考え方をもちた
営業戦略についても考えていくことが必要なんだな・・・。

彼は社長からのアドバイスを受けて
今までの取り組み以外にも、もっと違う視点からの
営業戦略も考えてみようと思ったのでした。

↓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・・・)

新規営業をした後のフォローをどうすればいいの？

見込み客フォローの方法について悩む

ソフトウェア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)
