

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

少しずつ冬の足音が聞こえる 11 月初旬。

肌寒さを感じはじめる時期かと思います。

朝晩は寒く感じることもありますが、

日中は暖かい日も多いため、

どのような服装が最適か悩ましいところです。

日ごろ営業に携わる方であれば

TPO をわきまえた服装が求められます。

クールビズもかなり世間に浸透しているなかで

この時期にどのような服装をすると

好印象に映るか考えてみることも面白いかと思います。

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.473 ◇◆

■名刺ばかり増えるけど・・・

今日からはあるソフトウェア会社の営業リーダーの

新規開拓物語です。

↓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/>

この会社は社員数が全部で 10 人、
そのうち営業担当として 3 人が在籍しています。

彼はこの会社の営業リーダーとして
自身でも営業活動を行いながら
営業部全体の目標達成を目指しています。

この会社では営業のアプローチ手段として
展示会や商談会に積極的に参加しているため
彼もスケジュールがあれば展示会に参加して
新規営業先を探すようにしています。

年末が近づくなか、今年も既に展示会には
何度も参加しており、彼はそこで数多くの企業と
名刺交換をしてきました。

そのなかのいくつかは良い方向に進みそうな
内容の企業もあります。

しかし、そのような展示会での営業をしているなかで
彼は現在の営業方法が本当に効率的なのか
疑問に感じている部分もありました。

名刺ばかり増えるけど仕事に繋がる数が少ない・・・
溜まった名刺をどうすればいいのか・・・
もっと効率的な営業方法はないか・・・

彼は展示会に積極的に参加していくなかで、
机の上に溜まった名刺を眺めながら
このようなことを課題に考えています。

↓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)

