

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

---

## 自社の強みを打ち出した商談方法の成功事例

～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。

12月のテーマは

「自社の強みを打ち出した商談方法の成功事例」です。

ある営業担当は売れるけど、別の営業担当は売れない・・・。

このような課題を持たれたことはありませんか？

新規商談をどのように進めると良いか・・・？

自社の強みをどのように打ち出すと良いか・・・？

今回の成功事例共有勉強会はこのような課題に対して  
「自社の強みを打ち出した商談方法」を確立することで  
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：12月13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/](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.476 ◇◆

---

■自社の強みってなに・・・

今日からはある防水会社の営業部長の  
新規開拓物語です。

↓新規商談の成功率を高めるコツとは？

新規商談のコツについて記載した「営業の教科書」はこちら↓

[www.islandbrain.co.jp/blog/excellent\\_salesperson\\_improve\\_win\\_rates\\_of\\_new\\_negotiations/](http://www.islandbrain.co.jp/blog/excellent_salesperson_improve_win_rates_of_new_negotiations/)

この会社は社員数が全部で7人、  
そのうち営業担当者が3名在籍しています。  
彼は営業部長として部下2人の育成とともに  
今期の目標達成を目指して日々取り組んでいます。

部下の1人は中堅社員、もう1人は新人なのですが、  
現在、彼の悩みは自分自身の営業活動よりも  
部下2人がどうすれば営業を上手く出来るようになるか  
といったことに課題を持っています。

ある日、彼は新人営業担当に商談のやり方を  
教えているなかでこのような質問をされました。

・・・うちの会社の強みってなんですか？

新人営業担当は新規商談に行った時に  
なにを強みとして商談を進めていけばいいのか  
分からないことが多いようです。

他社よりも仕事が丁寧・・・  
価格を抑えて提案できる・・・  
短い工期でも対応している・・・

などなど。  
彼はその場で思いつく自社の特徴を  
新人営業担当にいくつか紹介しました。

しかし、改めて考えてみると  
自社の強みとはなんなのでしょうか？

彼は部下に教えることも含めて自社の強みを  
改めて考えることにしました・・・。

↓新規商談の成功率を高めるコツとは？  
新規商談のコツについて記載した「営業の教科書」はこちら↓  
[www.islandbrain.co.jp/blog/excellent\\_salesperson\\_improve\\_win\\_rates\\_of\\_new\\_negotiations/](http://www.islandbrain.co.jp/blog/excellent_salesperson_improve_win_rates_of_new_negotiations/)

(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](mailto: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](mailto: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）

---