

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

もうすぐクリスマスの時期です。
子どもたちはサンタクロースからの
プレゼントを楽しみにしています。
多くの皆さまがそうであったように
子どもたちは盲目的にサンタクロース
の存在を信じています。

大人になるにつれて情報が多くなり
信じることは徐々に減っていくと思いますが、
今でもこの信じる気持ちが大切なのだと思います。

自社製品は絶対世の中の役に立つ！
今期は絶対に売り上げ目標を達成する！
我々のサービスが世界を変える！

ビジネスの世界でも自分を最後まで信じたものが、
夢を実現しているのだと思います。

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.480 ◇◆

■ 自社で電話営業をやっているけど・・・

今日もあるホームページ会社のお話の続きです。

↓営業電話の成功率を高めるコツとは？

営業電話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/tereapo/

彼は新規営業のアプローチ手段として
自分で電話営業をしているのですが、
最近ではアポイント獲得が上手く出来ないことに
課題を感じています。

その状況を上司に相談したところ、
今よりもっと多くの件数を架電するように
指示を受けていることもあり、彼は毎日
できるだけ多くの架電を行うように
心掛けて日々の営業電話を行っています。

しかし、家電件数を増やしてもアポイントが
簡単に増える訳ではなく、最近では日々の
電話営業に次第に疲れを感じ始めています。

そのような状況のなかで彼は次第に
このようなことを考える機会が多くなっています。

・・・今はとにかく1件でも多くの
企業に架電することしか考えていなく、
実際にアポイントが増えている訳ではないしな。
ただ単に架電件数を増やしても駄目なんじゃないか？
なにか他にアポイント獲得を増やすコツが
あるのではないかな・・・？

しかし、自社の人間に聞いても今以上に効果的な
アドバイスがある訳ではありません。

そこで悩んだ彼は、他社ですが学生時代の同期で
日ごろからよくテレアポ営業を行っている
営業マンの友人に会った際に電話営業のコツを
聞いてみることにしました。

架電件数は必ずしも関係ないと思うけどな・・・。

話を聞いた友人から意外にもこのような意見がありました。

↓営業電話の成功率を高めるコツとは？

営業電話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/tereapo/

(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)
