

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

新年あけましておめでとうございます。

本年も引き続きメルマガ配信をしていきたいと思っておりますので宜しくお願い致します。

年のはじまりには今年1年の目標を立てる方が多いのではないかと思います。

目標を立てること自体はとても良いことです。
しかし、どんな事柄でも目標設定と同時に
行動計画をつくる必要があります。

実行可能な計画がない目標を立てると
絵に描いた餅になる恐れがあります。

そういったことも踏まえた上でしっかりした
今年の目標を立てていきたいですね。

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. 482 ◇◆

■商談には何を持っていくの・・・？

今日からはある建築塗装会社の営業担当者の
新規開拓物語です。

↓営業電話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/

この会社は社員数が全部で4人の
建築塗装会社です。

4人の社員は全員現場の人間で、
この会社では今まで既存付き合い業者から
仕事を請けていることが100%でした。
しかし、最近は大社長の方針で積極的な
新規営業をすることも考えるようにしています。

彼はそんな新規営業活動のメンバーに
選ばれたため今まで取引のない建設会社に
訪問して新規商談をする役割を任されています。

そこで彼は過去に名刺交換をした企業や、
ネットで検索した企業について
自らテレアポ営業を行うようにしました。

電話でアポイントを獲って自ら訪問することで
新規取引先を開拓しようとしたのです。

しかしそこで彼はある課題に直面しました。

・・・商談資料はなにを持っていけばいいんだ？

この会社では今まで一度も営業活動をしたことが
ないため、どのような資料を商談時に
持っていけばいいのか全く分からなかったのです。

会社パンフレットなんて作ってないし・・・、
他に特に持っていける資料もないし・・・、
どうすればいいんだ・・・？

さすがに何も持たずに行くのは駄目だと思うけど
なにを用意すればいいんだろう・・・？

テレアポから新規商談を増やしていくにあたって、
彼はこのような課題を抱えています。

↓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/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

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)
