

こんにちは。  
株式会社アイランド・ブレインです。

---

### 営業会議の運営方法の成功事例

～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。

2月のテーマは  
「営業会議の運営方法の成功事例」です。

皆さまは営業会議をされることはありますか？

毎月の部署別会議や毎週の進捗会議など、  
各社によって形は違えど、営業会議を実施されている  
会社様は多いのではないかと思います  
その営業会議・・・本当に効果的に運営されていますか？

「時間だけ取られるけど意味がない」  
「参加率が低いので機能していない」

このような課題を持たれる会社様もいるのではないかと思います。  
今回はそんな『営業会議の運営』について  
改善をして上手くいった会社様の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：「営業会議の運営方法の成功事例」

日時：2月21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.483 ◇◆

---

#### ■商談資料を考えてみる・・・？

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/](http://www.islandbrain.co.jp/blog/excellent_salesperson_improve_win_rates_of_new_negotiations/)

商談にはなにを持っていけばいいんだ？

彼はテレアポから新規営業を行うにあたって  
このような課題を考えています。

ウチの会社にはパンフレットもないし、  
外注してしっかりしたものを作るべきかな・・・？  
でも、どんな内容がいいのか分からないし・・・。  
予算もないからまずは自分で作ろうかな。

そこで彼は今まで他社で営業に来た会社の  
営業資料を参考にして自分で商談資料を

作ってみることにしました。

ホームページ会社、広告会社、販促会社 などなど、  
過去に営業に来た様々な資料が残っています。  
彼はそのなかでどんな資料が分かりやすいか  
考えてみることにしました。

会社概要、サービス内容、取引実績・・・。  
このあたりはどの会社のパンフレットにも  
載っている内容だな。  
あとは各社色々な特徴や強みが載っているけど、  
並べてみると分かりやすい資料もあれば  
そうでない資料もあるんだよな・・・。

なにが違うんだ・・・？

そこで彼は自社のメンバーを集めて  
どんな商談資料だと分かりやすいか  
他のメンバーの意見を聞いてみることにしました。

他社の営業資料を見たり他のメンバーの意見を聞きながら、  
引き続き彼は商談資料作りに奮闘しています。

↓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/](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)

---