

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

冬は寒いから家から出ない・・・。

冬の時期はこのような考えをされる方が
多いのではないかと思います。

外出機会が減ることから運動不足になり
体調を崩しやすくなる方もいると思いますが、
インフルエンザが流行する今の時期は
体力をつけておくことが重要になります。

よく動いて、よく食べて、よく寝る。

仕事を円滑に進めるためにも、
身体を動かして体力をつけておくことは
意識していて損はないかと思います。

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. 488 ◇◆

■新規商談が盛り上がらない

今日からはある広告会社の営業担当者の
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/

この会社は社員数が全部で 20 人、
そのうち営業担当者が 5 人在籍しています。
彼はそのなかでも新規開拓担当として
今まで取引がない会社に訪問し、
新規取引の提案をする役割を担っています。

彼の営業手段としては主には、
テレアポか飛び込み訪問となっており、
商談に応じてくれた相手に営業資料を使って
自社の特徴や強みを伝えていきます。

そんな新規開拓営業を行っている彼ですが
実はある悩みを抱えていました。

自社紹介までは滞りなく出来るのだけど、
その後の会話が盛り上がらないことが多いんだよな・・・。

といった悩みです。
もちろん全ての商談が盛り上がらない訳ではなく
商談のなかで具体的な案件の話になって
会話が弾むことも多々あります。
しかし、具体的な案件が相手から出ない時には、
自社の紹介だけをしてそのまま会話が弾まずに
商談が終わってしまうこともあります。

相手に具体的な案件がないのだから
会話が盛り上がらなくてもしょうがない・・・。
彼は今までこのように考えていたのですが、
最近、営業数字が伸び悩んでいることもあり、
どうすれば商談を盛り上げることが出来るのか
課題に感じているのです。

どうすれば商談は盛り上がるのだろう・・・？

そこで彼は自分よりも営業数字が出来ている先輩に
この悩みを打ち明けてみることにしました。

↓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/

(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)
