

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

春の陽気が近づいており
間もなくお花見のシーズンがやってきます。
毎年恒例でお花見を開催されている
会社様ではそろそろ準備を開始される
方もいるのではないのでしょうか？

このお花見の時期に毎年話題になる
こととしてはマナーの問題があります。

席取りをする時のマナー・・・。
他の団体とのマナー・・・。
ゴミや後片付けのマナー・・・。

仕事以外の行事ごとだからといって
会社として参加していることは
忘れないようにしないといけませんね。

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. 492 ◇◆

■営業会議が上手くできない

今日からはある土木会社の営業部長の
新規開拓物語です。

営業会議の成功率を高めるコツとは？

営業会議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/goal-sharing/

不参加者が多くて営業会議が開催できない・・・。

彼は営業部の目標達成をするために定期的に
営業会議を開催したいと考えているのですが
参加者が集まらないことで定期的な開催が
実施できていないことを課題に感じています。

どうすれば皆が参加する会議になるのだろうか？

でもお客様との予定があったら会議を優先させていいのかな・・・？

彼自身もこのようなことに疑問も感じているため
結局は会議の開催ができていない現状になっているのです。

そこで彼は参加している会合の集まりがあった際に
他社で管理者をやっている方に会議に関して
どのように行っているか聞いてみることにしました。

本気で部署の営業目標も達成しようと思ったら
営業会議は絶対必要でしょ。
多分、皆がその重要性を理解していないんだよ。
営業会議より重要なお客様との打ち合わせなんて
そんなに多くはないと思うけどね・・・。

他社の管理者からこのようなアドバイスをもらった彼は、
改めて自社での営業会議に対する考え方を
見直してみるようにしました。

確かに営業会議に参加することの重要性を
皆に共有できていなかったな・・・。
今までお客様との打ち合わせがあったら
営業会議に参加しなくていいことにしていたけど
結局目標達成できていないメンバーも多いし・・・。

営業会議は絶対に参加しなければいけない前提で
どうすれば実現できるか考えてみようかな・・・。

彼はどうすれば全員参加の営業会議を実現できるか
考えてみることにしました。

↓営業会議の成功率を高めるコツとは？
営業会議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/goal-sharing/

(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)
