

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。

4月のテーマは  
「目標設定・計画立案についての成功事例」です。

皆さまは営業活動を行っていく上で目標設定を行っていますか？

- ・今期は売上を〇〇万円にすることが目標
- ・毎月〇社に定期訪問することが目標
- ・一日〇件のテレアポをすることが目標

立場や状況によって様々な形で目標設定がされているかと思います。  
では、その目標設定は適切な内容になっているでしょうか？

当然、目標は誰かが決めます。  
管理者の方であれば部下の目標設定をする機会もあると思います。

今回の成功事例共有勉強会は、そういった営業活動における目標設定、  
そしてその目標達成をしていくための計画立案について  
成功事例を交えて紹介したいと思います。

### 【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：4月27日（金）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.494 ◇◆

---

■メンバーのモチベーションを上げるには

今日からはある広告会社の営業リーダーの  
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/goal-sharing/](http://www.islandbrain.co.jp/blog/goal-sharing/)

この会社の社員は全部で7人、  
そのうち新規営業に関わるメンバーが3人います。  
彼はそのなかで営業リーダーを任されており、  
2人の担当メンバーと一緒に  
営業部の目標達成に向けて取り組んでいます。

新規アプローチの数を増やして、  
商談1件1件に集中して、  
見込み客へのフォローを行って・・・、  
彼は新規受注につながる可能性がある取り組みを  
出来る限り実施しています。

そのような取り組みの甲斐もあり  
彼自身は毎月の目標達成が来ているのですが、  
実は他のメンバーについては目標達成が  
来っていない状況が続いていました。

そこで彼は営業部としての目標達成をするため  
今まで自身が行ってきた取り組みについて  
他のメンバーも実践するように指示をしていきました。

- ・テレアポリストの事前準備をする
- ・商談前にロープレを行う
- ・商談後に御礼メールを送る

などなど、  
今まで彼が行ってきた取り組みをもとに  
他のメンバーにアドバイスを行っていました。

しかし、彼はメンバーに指示をしながら  
今までの経験からこのようなことを  
不安に思っていました。

指示をした初めの頃は調子いいのだけど、  
こういった手間の掛かる取り組みは  
徐々にやられなくなるんだよね・・・。  
今までも手間の掛かるものを継続させると  
だんだん皆のモチベーションが下がって行って  
そのうち無くなってしまうことが多かったし。  
こういった指示をした時に皆のモチベーションを  
高く保つにはどうしたらいいのだろうか・・・？

メンバーのモチベーションが継続出来ない  
ことについて彼は悩んでいます

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/goal-sharing/](http://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](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)

