

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/

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.495 ◇◆

■営業部の指針はあるのか・・・

今日もある広告会社のお話しの続きです

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/

手間の掛かる作業を継続すると
徐々にモチベーションが下がっていく。

営業部のメンバーをまとめている彼は
メンバーに対して指示を出す際に
このようなことに悩みを持っていました。

テレアポリストを準備するにしても、
営業DMを実施するにしても、
訪問後フォローをするにしても、
営業をする上では手間の掛かる作業を
継続することが一番大切なのに・・・。
どうすれば手間の掛かる仕事でも

皆のモチベーションを高めることが出来るだろう・・・？

このように考えた彼は知り合いの社長に
会う機会があった際に今抱えている悩みについて
相談してみることにしました。

従業員のモチベーションを保つために
うちでも状況で色々やっているけど、
1つあるのは企業理念を明確にしているかな。
皆やる気はあっても何が正しい活動なのか
分からないことも多いからね。
君の場合、営業部署としての考え方を
明確にしてあげるといいんじゃないかな？

知り合いの社長からこのようなアドバイス
をもらった彼は自社について考えてみました。

・・・たしかに今まで営業部として何が
正しいのかなんて打ち出したこともなかったな。
指示が実行出来ているかをチェックしていたけど
皆にどんな思いで仕事に取り組んで欲しいか
伝えたことはなかったし。
そういった営業部としての指針をつくってみるのも
モチベーションアップになるのかもしれないな。

彼は知り合いの社長から受けたアドバイスをもとに
営業部メンバーとしての行動指針をつくって
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/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）