

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.497 ◇◆

■目標達成が厳しい時に・・・

今日からはある印刷会社の営業部長の
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/

この会社の社員は全部で12人、
そのうち営業部には5人のメンバーが在籍しています。
この会社は3月決算であるため
4月から新しい年度が始まっており、
今期は営業目標として売上2億円を目指しています。

彼はそんな営業部を束ねるリーダーとして
年間目標の達成に向けて日々メンバーの
進捗管理を行っています。

そんな中、彼はあることに悩みを抱えています。

昨年度も営業部リーダーを担っていた彼ですが
実は、昨年度の結果は当初の営業目標を
大幅に下回る結果となっていました。
年度初めは目標達成する月も多かったのですが
年末に向かうにつれて徐々に下向きになっていき、
3月の時点では目標達成が到底不可能な状態に
なってしまっていたのです。

しかし、彼はそのような状況のなかでも
どうすれば少しでも目標達成の可能性があるかを
考えて取り組んでいました。

休眠顧客に再度DMを出してみたらどうか・・・。
過去に訪問した見込み客に再アプローチしてみる・・・。
紹介依頼できる先はないか検討してみる・・・。

わずかな可能性でも効果がありそうな施策は
取り組んでいこうと営業部のメンバーを鼓舞していました。

・・・しかし、彼の気持ちとは裏腹に
営業部メンバーの数字は悪くなる一方でした。
又、口には出さずともメンバーから
目標達成に対する意欲がなくなっていたことを
彼は感じていました。

目標達成が厳しい局面になると達成を
諦めてしまうメンバーがいるんだよな・・・。
今期は昨年度のような結果にはできないから
厳しい状況でも目標達成を諦めない
組織をつくらないといけない。

でも、どうやって皆をまとめればいいんだ・・・？
彼は目標達成についてこのような悩みを抱えています。

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/

(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)
