

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

今週はゴールデンウィークの連休で
お休みされている方もいると思いますが、
通常通りにお仕事をされている方も
多いのではないかと思います。

又、自社は通常通り営業していても
営業先や取引先の企業が連休になっている
こともあり得るかと思います。

このような時に通常と同じ動きをしても
非効率になってしまうこともあるため
なにををしていると効率的な時間になるかを
考える必要があります。

どのように過ごしても同じ 24 時間なら
出来るだけ有意義な時間に充てたいですね。

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. 498 ◇◆

■皆が本気で目標達成を目指していない・・・

今日もある印刷会社のお話の続きです。

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/

毎年、目標達成が厳しい局面になると
営業部メンバーに諦めムードが漂ってくる。
厳しい局面でも最後まで目標達成を目指す
組織をつくるにはどうしたらいいんだ？

彼は営業部リーダーとしてこのような悩みを抱えています。

多少のマイナスなら持ちこたえるのだけど
マイナスが続いて目標達成が難しくなってくると
毎回モチベーションが下がっていくんだよな。
マイナスが大きい時にこそ頑張りたいのに・・・。
そもそも皆は目標についてどうやって思っているんだ？

そこで彼は営業部メンバーが目標達成について
どのように考えているか個別面談のなかで
聞いてみることにしました。

目標達成は・・・。
そりゃ出来ればいいと思いますけど、
正直なんでこの目標を目指さないといけないのか
疑問に感じることはありますね。
そもそもの目標が高すぎるから達成できない
というのも営業メンバー同士で会話すると
全く出ない訳ではないですしね。

ある営業メンバーの1人が面談のなかで
このようなことを話してきました。

なるほど。
自分が思っているよりもメンバーの皆は
目標を必達する意識が明らかに弱いな・・・。
目標自体はそこまで無茶な設定ではないと思うけど、
皆がこの目標を達成することについて

本気で意識が働いていくようにならないと
今期も同じ結果になる恐れがあるな・・・。

彼は営業メンバーが本気で目標達成を
目指すようになるための方法を考えています。

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)
