

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

全国的に、はしか が流行しています。
皆さまのご体調は大丈夫でしょうか？

世代によって違ってきますが、
小さい頃に予防接種を受けたことが
ある方もいるかと思います。

昔に予防接種を受けたから安心・・・。
とは言えません。
過去に予防接種を受けたことがある方でも
感染する事例が増えてきています。

感染してからでは遅いので
予防は常に怠らないようにしたいですね。

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. 500 ◇◆

■ウチの課題は進捗管理・・・

今日からはある塗装会社の営業部長の
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10人、
そのうち営業部には3人のメンバーが在籍しています。
彼はこの会社の役員ですが
営業部の管理者も兼任しており、
営業部の管理と年間目標の達成を目指しています。

「営業部の今期売上目標は5億円を目指す。」
彼は年度初めにこのような目標設定を立てました。

知り合いの同業他社の状況を見たり、
今後の自社の中期計画から考えていくと、
今期はこれくらいの数字をやりたいと思い、
目標として掲げています。

営業部メンバーもやる気のあるメンバーが多いため、
この目標達成をするために日々遅くまで営業活動に
取り組んでいます。

この会社では目標達成のために
毎週月曜日に営業会議を実施しており、
そこで各営業担当者の進捗確認を行っています。
進捗会議のなかで営業担当者の現状と
目標達成するための施策を考えて改善に取り組んでいるのです。

ただ、現状ではなかなか厳しい状況が続いています。
毎月の売上目標に対して、
目標達成出来ているメンバーがほとんどいないのです。

一度掲げた目標を容易に変える訳にはいかない・・・。
この目標を達成していくためには進捗会議で
もっと改善に力を入れていく必要がある・・・。

こう考えた彼は毎週の進捗会議のなかで
目標が未達になってしまっている原因と今後の対策を

1つ1つ考えて改善に取り組むようにしています。

この改善の積み重ねで目標達成を実現していく・・・。
彼はこのようなことを考えながら毎週の進捗会議
に取り組んでいます。

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/

(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)
