

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

私どもが毎週配信している
このメルマガも通算で 500 回を超えてきました。
いつもご愛読いただいている皆さまは
本当にありがとうございます。

過去に 1 度お会いしただけの方であっても
このメルマガを見ていただいております。
何年か振りにご連絡をいただくことがあります。

取り組み自体は地味な作業ですが
継続をすることが成果に繋がっています。

「継続は力なり」

今後は 1000 回を目指して取り組んでいきたいと思っております。

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. 501 ◇◆

■進捗管理が上手くできない・・・

今日もある塗装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/

営業会議で現状の課題を見つけ出して
改善のための取り組みを実施していく。
この繰り返しが営業活動の成功には必要だ。

彼は毎週の進捗会議で営業部メンバーに
このようなことを伝えています。

見込み客フォローができていない・・・
商談資料の準備が足りない・・・
営業力を高めるための取り組みが必要・・・

営業活動のなかで出てくる課題は様々ですが、
それらをどうしたら改善できるかを考えて
取り組みを行っています。

見込み客フォローの管理票をつくろう。
相手の業種に合わせて商談資料を持っていこう。
営業ロープレを定期的に行おう。

毎週の進捗会議のなかで営業部メンバーから
出てくる課題に対して、皆で改善策を考えて
翌週にそれに取り組んでいきます。
毎週これを繰り返すことで目標達成を
実現しようと考えているのです。

しかし、このような取り組みを行っているにも関わらず
目標達成には至らない月が多くあります。
月間目標の6割や7割しか達成しない・・・。
このような状況が続いてしまっているのです。

皆やる気はあってモチベーションも高いのに
目標達成できない月が続いている・・・。
やっぱり進捗会議で改善ができていないから
いけないんだろうな。

メンバーの進捗管理が課題なんだよな・・・。

毎週の進捗会議がもっと上手くできれば

目標達成できるようになるはず。

彼は営業部の目標達成ができていない状況について

進捗管理に課題があると考えています。

・・・はたして本当にそうなのでしょうか？

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)
