

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

最近梅雨明け前にもかかわらず
猛暑が続いています。
地域によっては今年の最高気温を
更新した地域もあると聞いています。

湿度、気温ともに高いこの時期は
外回りの営業をされている方にとって、
汗をかきやすい季節です。

ただ、接客業の方であれば
清潔さを保つことは常に必要になってきます。

如何にして身なりを整えるかは
日頃から考えていきたいですね。

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. 506 ◇◆

■事前準備ってなにをすればいいの？

今日からはある広告工事の営業担当の
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7人、
そのうち営業担当者は2人おり、
彼は新規開拓営業の担当を担っています。

この会社の主な営業手段は電話を使っており、
営業担当者が自分でテレアポを行い、
新規商談を取り付けるようにしています。

テレアポでの商談獲得は効率的とは言えないものの
まずまずの成果を出しています。
又、この会社では商談時の資料も一通り揃っており、
営業ツールとしてはかなり充実しているため
実際の商談になれば先方の会話に合わせて
様々な話題を切り返すこともできます。

そのようななかで、彼は商談自体を
滞りなく進めることは出来ますが、
訪問後の成約率が思うように伸びないことに
課題を感じていました。
商談時に相手からの質問には的確に答えるのですが
結局受注には至らないケースが多くあったのです。

このような状況の彼に対して、
上司からある指摘を受ける機会がありました。

「商談前の事前準備が不足しているんだよ。」

彼は訪問前の事前準備として商談先企業の
ホームページは見るようにはしています。
又、定期的に商談ロープレを行い、
商談の練習をするようにもしています。

でも上司は商談前の準備が足りないということです。

事前準備が足りないとはどういったことなのか・・・？

ただ、たしかに成約率は悪いから何か変えないといけないんだよな。

彼は商談の事前準備について頭を悩ませています。

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)
