

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

サッカー好きの方にとっては
ワールドカップが開催されている
今の期間はとても楽しい話題が
多いかと思います。

日本代表は惜しくも敗れてしまいましたが
チームで一丸となって勝利を目指す
戦いぶりを見ていると
非常に鼓舞される気持ちになります。

その姿を見習って自社でもメンバーが
一丸となっている組織をつくりたいですね。

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. 507 ◇◆

■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/

「訪問前の準備が足りないんだよ。」

商談成約率が伸びないことに悩む彼は、
上司からこのようなアドバイスを受け
訪問前の準備について見直してみることにしました。

相手企業のホームページは見ているけど
他にはなにを準備すればいいのかな・・・？
悩んだ彼は自社の先輩社員に
商談訪問前にどのような準備をしているか
アドバイスをもらうことにしました。

商談に行く前に相手企業のホームページを
見ることは当然のことだけど、
それを見てなにをイメージするかが重要だな。

相手企業の会社情報や沿革ページを見れば
商談が応じた理由を想像することもできるし、
事業内容を見ればどんな提案を好まれるか
イメージすることもできるからね。

あとは、相手企業の理念やビジョンを見たり、
商談相手がフェイスブックをやっているか
そこに挙げている情報を調べていくこともあるな。

ホームページは確認して行ったとしても。
商談に応じた相手はどういった背景で
話を聞いているかイメージできていなければ
準備していることにはならないからね。

たしかに彼は商談前に相手企業の
ホームページを確認するようにしていましたが
そこから具体的な商談時イメージを
できていた訳ではありませんでした。
漫然と相手企業の情報を確認してそのまま
商談に挑んでしまっていることも多くあったのです。

訪問前にもっと相手のことをイメージして
準備していかないといけないのか・・・。
そうすると相手企業の業界知識や業務理解も
もっと増やさないといけないな。
商談前の準備時間を増やしてみるか。

彼は訪問前の事前準備に対して
少しずつ意識が変わってきたのでした。

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/

(次週は・・・

商談資料はなにを準備すればいいの・・・？
商談資料を改善したことで受注率の増加に繋がった
ホームページ制作会社の新規開拓物語です。)

■ □

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)
