

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

会社全体の営業力を強化するために
営業の業務体制を変えていこう

経営者や役員クラスの方々は
常に会社の売り上げ目標を達成するために
営業の強化について議論する機会が多いと思います。

また、経営者や営業を担当している方は
世の中に溢れている営業のノウハウ本を読んだり、
他社で上手くいっている事例を聞きに
セミナーに参加するなど行っている方も多くいるでしょう。

すでに他社で上手くいった営業のノウハウ事例を扱うので、
短期的な効果を見込んだうえで実践してみるのですが、
果たしてどれだけの効果を出すことができたでしょうか？

結論からお伝えをすると他社の成功事例を参考にすることは
良いことですが、その前に営業の基本的な業務体制が整っていないと
その効果も半減してしまうことがあります。

今月のメルマガは営業代行を活用する上で
新規開拓営業における業務体制に重要性について
ご紹介していきたいと思います。
営業代行を活用されている方やこれからご検討される方は
是非参考にいただければと思います。

新規開拓営業における業務体制が整っていない！？
～新規開拓営業における業務体制を整えるだけで営業力強化に繋がる～
営業管理者のノウハウについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyounogyoumutaisei/>

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>

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 550 ◇◆

■営業の仕事内容における優先順位を決められない・・・！？

今週はある人材紹介会社様の
営業代行サービスの成功事例を紹介します。

新規開拓営業における業務体制が整っていない！？

～新規開拓営業における業務体制を整えるだけで営業力強化に繋がる～
営業管理者のノウハウについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyounogyoumutaisei/>

この会社は外国人の人材紹介を行っている会社で
人材が不足している会社に対して、
日本語能力試験 N1～N2 レベルの高度な語学能力を持つ
ベトナム人材の紹介事業を行っていました。

会社を設立して3年目であり、
仕事の中心は既存のお客様からの紹介が中心でした。
ベトナム現地の大学とも連携し、
製造管理者や IT エンジニアなど日本語レベルの
高い即戦力のバイリンガル人材を必要としている企業へ
新規開拓アプローチを行っているのです。

新規開拓を任されていたのは
入社2年目の若い営業担当者でしたが、
既存のお客様からも評価が高く、
会社としても彼自身の活躍に期待をしていました。

営業代行を使うことで新規開拓営業に掛けられる時間は縮小できましたが、その他に既存のお客様へのフォローや、一般企業へのアプローチと同時に新規の求職者に対してのヒアリング等も引き続き継続して同じ仕事量に対応していたため、新規商談の準備や訪問後のフォローが既存のお客様の対応に比べておろそかになっており、受注率がなかなか上がらないことに対して悩んでいました。

今までは目の前の既存のお客様や会社に対してのフォローに時間を最大限活用することができていたので、信頼関係を構築しやすい環境を作ることで紹介に繋がるということも多くありましたが、新規開拓営業を行う中で、今まで行っていた仕事との両立が上手くできていませんでした。

彼自身、会社から期待をされていたということもあり、周りに相談することも避けていたのですが、現状の成果では新規開拓営業の担当を続けることは難しいと考えていました。

社長にこの悩みを打ち明けてみたところ、営業業務に対しての優先順位を決めて、自分一人では対応できないことは仕事の分業化をしてみてはどうかと提案を受けました。

彼はあらためて現在の営業業務における仕事の優先順位と、今の仕事の中で分業化できる仕事がないかを考えてみることにしました。

新規開拓営業における業務体制が整っていない！？

～新規開拓営業における業務体制を整えるだけで営業力強化に繋がる～
営業管理者のノウハウについて紹介した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyounogyomutaisei/>

(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)