

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. 551 ◇◆

■営業の仕事内容における優先順位を決められない・・・！？

今週もある人材紹介会社様のお話の続きです。

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/eigyounogyomutaisei/>

この会社では製造業から IT 関連業に対して、
ベトナム人の製造管理者や IT エンジニアの人材紹介を行っており、
ベトナム現地の大学と連携していることから、
日本語レベルの高い人材がご紹介できることを強みとしていました。

今までは既存のお付き合いのある会社様からの紹介営業が中心でしたが、
会社の規模を拡大するにあたって新規開拓営業に力を入れていくこととなり、
営業代行を活用して新規開拓営業を行うことにしました。

新規開拓営業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、
既存の仕事と新規開拓営業を両立できていないことに課題を感じ、
仕事の優先順位を決めて、仕事の一部を別の担当者に
任せていきたいと考えていました。

皆さんも仕事の優先順位を決めることに悩まれることがあるのではないのでしょうか？

この会社の営業担当者は企業側、求職者側ともに、
営業担当者自身が個別で対応することを強みとし、

ご紹介後のアフターフォローも担当者自身が一人で一貫して行っていたのですが、今回新規開拓営業を任された彼は、既存のお客様の数も多く、そのフォローにも時間が掛かっていたことから新規開拓営業に掛けられる時間が少なかったことが失敗の要因でした。

皆さんの中にも自分の仕事は自身で対応することが一番の解決策であると考え、本来自分が対応しなくても良い範囲まで仕事量を抱え込んでしまい、日々のスケジュールに追われている方も多いのではないのでしょうか？

もちろん、仕事のスピードや質は人によって異なるので、自分が今まで対応していた仕事を別の担当者に任せるとするのは勇気がいることなのですが、会社の利益や既存の仕事量を緩和させるためには、人に自分の仕事を任せるという判断も必要なことがあります。

もちろん、仕事を任せるにあたって、担当者への教育やお客様への説明など時間や手間がかかることも多いのですが、会社や自分のために新しい仕事に挑戦していくためにはこのような考え方も重要であるといえます。

彼は自分が対応している仕事をあらためて整理し、既存のお客様へのフォローと求職者に対しての対応を別の担当者に任せることを決断しました。

その結果、新規開拓営業に掛けられる時間が増え、営業効率が上がることで徐々に受注率も向上していきました。

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/>

(次週は・・・)

新規商談に対して何を準備すれば良いのか分からない・・・！？
商談に対しての十分な準備ができず、営業活動が上手くいかない
ウェブ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)
