

お世話になります。

株式会社アイランド・ブレインです。

日々の営業活動で活用できるノウハウを
このメルマガでお伝えできればと思います。

*** 営業マネージャーの役割とは? ***

営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

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. 646 ◇◆

今回のメルマガも、「計画実行」について
ご紹介していきたいと思います。

前回は、

「ウェブ商談ツールを活用する」

という内容を紹介させていただきました。

ウェブ商談を活用することで
商談効率は大幅に改善するのですが、
ウェブでの商談力を強化する必要があります。

ただ、ウェブ商談を学べば

対面と遜色ない受注率を保つこともできるため
効率的かつ受注率の高い商談を行うことが
できるようになります。

さて、これまで2ヶ月に渡って
計画実行力を高める方法を紹介してきましたが
このシリーズは今回がラストになります。

引き続き計画実行の考え方（ノウハウ）について
皆さまのお役に立てればと思っていますので、
ご参考にしていただければと思います。

■「PCメールのスマートフォン同期」

メールをパソコンで受送信する方は多いですが
PCメールをスマートフォンのメールと同期することで、
メール処理を大幅に改善することができます。

簡単なメールはパソコンを開かなくても
返信等が行えるようになりますので、
移動時間や隙間時間を有効活用できるようになります。

■「スケジュールのグループウェア活用」

サイボウズやGoogleスケジュールに
代表されるグループウェアを活用することにより、
大きな時間短縮になります。
特に他のメンバーを会議に招集する、
誰かと一緒に同行する、といった時や
他のメンバーのスケジュールを確認する時に、
時間短縮効果を発揮できるようになります。

■「LINE・Facebook メッセンジャー活用による情報共有」

現在はLINEやFacebookを業務活用する企業も多くなりました。
もし、まだLINEやFacebookメッセンジャーの活用を
実施されたことがない組織やチームであれば、
これを活用することによりスピード・速く・タイムリーに
情報共有することができます。

このようなツールを活用することで、
計画実行力を高めていくことができます。

是非、ご参考にいただければと思います。

営業マネージャーの役割とは？

営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>



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）
