

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。

*** 当社代表の鈴木が書籍を出版しました！ ***

「人なし金なし時間なしに活路！ 中小企業の営業代行サービス活用術」

<https://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/486367693X/honnoinfo-22/>

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>

(お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。)

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 715 ◇◆

皆さまは営業に対してどのようなイメージをお持ちでしょうか？

「頑張った分だけ稼げる仕事」と思う方もいれば
「日々数字のことばかり考えて走り回っている仕事」
とネガティブなイメージを持っている方もいらっしゃるかと思います。

ただ、営業の仕事は、
顧客の課題解決を行い、その結果取引が始まって
会社の売上・利益を作るとてもやりがいのある仕事です。

とはいえ、多くの人が
「営業の仕事が嫌だ」と思っており、

誤解した解釈をしてしまっています。

そこで今回は、
営業の仕事が嫌だと思っている人にありがちな3つの誤解
について紹介していきます。

○ 営業の仕事が嫌だと思っている人にありがちな3つの誤解

誤解①「ノルマを持たされ、何が何でも数字が命である」

営業マンは、ノルマを持たされて達成しないと
だんだん居場所がなくなっていると思いませんか？

実は、数字の目標はあっても目標達成しなかったからといって
給与がガクンと減ることはありません。

ノルマではなく、あくまでも目標なので達成しなければ、
達成しなかった要因と改善点を見出だして
次に活かせば大きな問題にはなりません。

もちろん目標を達成しない時期が続くのは問題ですが、
要因と改善点を特定できれば、
次の目標以降は自ずと達成できるようになってきます。

数字も大事ですが、あくまでも顧客があつての数字だと捉えておきましょう。

(次週へ続く・・・)

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)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (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>

(お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。)

【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

〒542-0086 大阪市中央区西心斎橋 2-9-38 おおきに心斎橋 LANDMARK ビル 7F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (大阪)
