

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. 716 ◇◆

今週も引き続き「営業」の仕事のイメージについて
ご紹介していきたいと思います。

営業に関心がある方、これから営業担当をなる方は、
ご参考にしていただければと思います。

○ 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2「顧客を騙すように押し売りをする」

「営業＝売ってナンボの仕事」と解釈している方もいます。

確かに売ることは大切ですが、

あくまでも営業の仕事は、
顧客の課題解決をできるサービス・商品を提供する仕事です。

本当に必要なものであれば提案をし、
当然、必要でなければ提案はしません。

なぜならば、必要としていない顧客に時間を割くよりも、
必要としている顧客に向き合う時間を多くとった方が
会社としても売上・利益拡大に繋がるからです。

また、数字のために押し売りをする
というイメージもあるかと思いますが、
1度の取引で信頼をなくすケースがほとんどなので、
長い目でみて取引できる顧客を作るためにも
必要とするタイミングで取引をするのが
営業の本質的な仕事と言えます。

「相手を欲しくさせるようにする」のではなく、
「欲しい相手を如何に効率的に探すか？」という考え方をすると
営業のイメージも大きく変わるかと思います。

(次週へ続く・・・)

営業の御困りごとを解決します！
↓営業に特化したノウハウをご紹介「営業の教科書」↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/eigyohate/>



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）
