

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

今後20年の日本を考えるとという取り組みがあり、
様々な視点から調べていると、色々と変化が
大きかったり、見方によっては大変な状況も
想定できることが分かります。

人口の減少や高齢化、AIをはじめとした技術の
発達、政治状況や世界との関わりなどなど・・・
今から20年前に現在を想定した時は
どうだったのでしょうか？

色々なことがスピード速く、変化が大きく
動きそうなのですが、大切なのはそれを知って
どうするのか、ということでしょうか。いつの時代でも
具体的な行動が大切なことは変わらないのかも
しれません。

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 → mail@islandbrain.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.434 ◇◆

■管理者に抜擢、何をすればいいのだろうか・・・？

今週からは、成績優秀により管理者に抜擢された
ある建築会社の営業管理者のお話です。

↓営業マネージャーの仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓

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

彼の年齢は28歳。この建築会社に入り
入社から今まで営業の仕事をしてきました。

新築住宅やリフォームの営業を行うのですが、
彼は入社当初から同期の中で成績優秀で、
28歳になる今年に1人の営業担当から
営業のマネージャーに抜擢されました。

若手の3名が彼の部下として新たに
配属されます。今までは上司について仕事を
してきましたが、いきなり3人のメンバーの
上司となることになります。

彼は管理者として仕事をするようになりましたが、
管理者として何をすればいいのか、という
話は誰からもされませんでした。

まず分かることとしては、自分の目標だけでなく
部下となる3人の目標にも責任を負うという
ことでした。なので、彼はまずは部下の
目標達成のため、現在の営業状況や
どれだけ見込みを持っているかの確認を
していました。

そして、彼が上司にしてもらったように
彼もまた3人のメンバーを食事に誘い、
会社のことやプライベートのことなど、
色々な話をしました。

↓営業マネージャーの仕事と役割とは？
管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

(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 → mail@islandbrain.com

【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 18F

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)
