

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

先日、とある英語の研修サービスをご提供
している会社様と商談をさせて頂きました。
その会社様の代表者様はイギリス出身の方でした。

その方は日本語を少し話すことができますが、
主体は英語となります。通訳の方がいて
サービスに込めた思いや強みなどを
ご説明されて、それを通訳の方を通じて
私は話を伺っていました。

その時にふと今さらですが思ったことは、
日本という国に海外から進出をしようとする、
日本語の壁というものが大きく立ちちはだかる
ということでした。その方の話は理解できたとしても、
そのサービスが日本の企業に受け入れられていくのか、
ということとはステージが異なる話になります。

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.438 ◇◆

■方向性とはいつまでの方向性のこと・・・？

今日もあるソフトウェア開発業の営業管理者の
お話の続きです。

↓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/>

この会社の方向性というものはどこにあるのか？
彼は漠然とした疑問というか不安を感じながら
仕事をしていましたが、ある日そのようなキーワードで
インターネットで書籍などを調べてみました。

すると、関連するキーワードから、
「中期経営計画を立案する」
「5年間のアクションプランを立てる」
というようなワードにたどり着きました。

「なるほど・・・企業には中期経営計画というものが
あるのか・・・。それは5年を想定して
立案するものなのか・・・」

彼は、漠然としたこの会社の方向性は何なのか？
という疑問から、この会社は5年の間に
どのようなことを行おうとしているのか？という
より具体的な問いに自らの疑問を転換することができました。

彼はある社内の懇親会の時に
社長と同席となりました。

「社長！いま社長はこの会社の5年というものを
どのように考えているのですか？」

彼は質問をしました。

↓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)
