

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

例えば、ゴルフでプロ並みの腕を持つ
アマチュアの人と一緒にラウンドすると、
そのプレーにずっと関心させられます。
プロ並みのうまで歌を歌えるカラオケ
好きの人は、カラオケボックスや
カラオケ教室では大人気です。

このような人はプロ並みであることに
価値があると考えられ、もし実際にプロになるとすると
とたんにその価値が失われる可能性があります。

プロ並みであることとプロは違うことが
分かります。プロになってからは
プロ並みであることの価値を捨てて、
新たな価値を見出す必要があります。

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.451 ◇◆

■その課題は必ず解決をした人がいる

今日もある足場工事業の営業管理者の
お話を継ぎます。

↓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/>

彼は売上目標を達成するための営業課題を
リストアップしたはよかったです、その具体的な
解決方法が分からぬことに気づきました。

ある日彼は社長様にこのことを相談しました。
目標達成のためにはこのような課題を
解決したいと考えていると伝えました。

社長様の答えは、

「お世話になっている取引先の A 部長に
どうやって解決したか聞いてみたら？」

ということでした。

もし A 部長が教えてくれなかつたら
どうするのか…？と思つていると社長様が言いました。

「うちが抱えている課題なんて、絶対に今まで誰かが
解決したものばかりだよ。うちより営業を上手に
やつている同業者なんていっぱいいるんだからさ。
そこのやり方を真似すればいいよ。

あとは同業者だけではなくて、似ている業界や
違う業界の営業がうまくやつている事例もたくさん
調べれば絶対に自分たちが使えるものがあるはずだよ。
その知識が豊富にあれば、絶対に解決策は
思いつくはずだよ。

A 部長に聞いても教えてくれなかつたら、他の会社の人に
聞いたり見たりすればいいと思うし、それが一番早いよ。」

彼は社長様の言葉を聞いて、自分が営業管理者なのだから、
自社の解決策は自分で考えなければいけないという

固定観念を持っていたことに気づきました。

↓ 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/>

(次週は・・・

なぜ計画をしたことが実行できないのか？

営業会議でも実行をしないことの叱責を多く行っていた

ある建築塗装業の新規開拓物語です。)

営業代行のご相談は下記まで

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain>

052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

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)
