

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

梅雨の時期になりジメジメとした
天気が続いています。

外回りの営業マンにとって
梅雨の時期は不便に感じるものが
あるかもしれませんが、
こんな時こそモチベーションを高く
仕事に取り組みたいものです。

雨が多いことのメリットを考えてみたり、
普段出来ない事務作業や知識補充など
時間を充てることが出来るため、
普段よりも効率よく仕事を進めていく
ことが出来るかもしれません。

どんなことであっても考え方次第で、
ポジティブにもネガティブにも
捉えることが出来ると思います。

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.454 ◇◆

■ どうして決めたことが出来ないのか！？

今日もある建築塗装業の営業部長のお話の続きです。

↓営業部長の仕事と役割とは？

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/>

彼は今週も指示が実行出来ていない

担当者に対して叱咤をしています

どうして指示されたことが出来ないんだ？

来週までに必ず営業電話を50件してこいよ！

彼はそのようなことを毎週のように指示しています

ある日のこと、

〇〇君

今日この書類を役所に取りに行ってくれるかな？

いいですよ

分かりました。何時までに必要ですか？

できれば15時までに欲しいんだよね

分かりました。じゃあ今から行ってきますね

〇〇君はこの日13時～15時までは

計画で決められていた電話営業をする予定でした

ところが、頼まれごとを受けたために営業電話を

する計画が出来なくなっていました

しかし、それによって当初の計画が潰れたことは、

部長も担当者もこの日は認識をしていませんでした

実は部長の頼みごとが計画実行を邪魔している

このことに気が付く人は誰もいません

そしてまた営業会議がやってくると
そこで、電話営業をしていないという報告がされます

なぜできていないんだ？
時間の使い方が悪いんだろ
来週は必ずやってくるように！

毎週このような会議が繰り返されています

↓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/>

次週は・・・

当事者の意識が低い？
部下の目標達成への意欲が足りないことに悩む
あるソフトウェア業の新規開拓物語です。）



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 10F

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)
