

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

毎年この時期になると台風の発生が増えます。
今週も天候が乱れていますが雨風の影響で
支障が出た方もいるのではないかと思います。

毎年やってくる台風ですが
日本の歴史を振り返ると台風が台風として
認識されたのは 1951 年からだそうです。
それ以前は暴風として認識されていました

当然、昔は観測機などもなかったため、
突然の暴風に多くの人々が困惑していたようで、
暴風による被害も甚大だったとされています。

このようなことを考えると、現代は事前に
台風予報を見て対策を講じることができるため
格段に住みやすい環境になったといえます。

台風がくると業務に支障が出るんだよ
といった意見を聞くこともありますが、
昔のことを考えると現代の進歩に感謝しながら
日々の生活をしていきたいですね。

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

■当事者の意識が低い！？

今日もあるソフトウェア開発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/>

彼は今期の目標を達成するために営業担当者を集めて
なにをすれば良いか考えることにしました。

「目標達成のために〇〇君は何をすべきだと思う？」

「私は個人の目標が達成できていないので

まずはもっと頑張って営業します。」

「△△君はどう思う？」

「自分は指示されたノルマはやっているので

それ以上は出来るだけ頑張ります。」

「□□さんは何が足りないと思う。

「自分も忙しくて他のことは考えられていないです。

部長の指示に従いますよ。」

結局、今日の会議では具体的な対策は出ませんでした。

各自がもっと努力して目標達成を目指していくことで

会議としては終えたのでした。

会議を終えて彼は思いました。

自分以外の誰も全体目標について真剣に考えていない

全体目標は伝えているはずなのになぜだ？

彼は他部署の信頼できる先輩社員に

この悩みを聞いてみることにしました。

↓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 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)
