

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

現在、香港経由で日本に持ち込まれた
ヒアリが大変注目を集めています。

ヒアリは外来種のアリの一種で非常に強力な
毒性を持っているアリになります。
刺されると強烈な痛みを覚え、体質によっては
意識障害や呼吸困難に陥ることもある
非常に危険な存在といえます。

現在、このヒアリが日本各地で発見されており、
今後の繁殖対策も含めて注意が必要な
状況となっています。

このような話題はどこかニュースのなかの
話題のような気がしますが私たちの日常生活に
実際に関わってくる可能性も大いにあると思います。

何事も自分事として捉えて常に最新の情報収取や
対策を考えておく。

このような考え方でも損はないかと思います。

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

■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/>

彼は他部署の信頼できる先輩に今考えている
悩みを相談してみることにしました。

「営業担当を見ているも全体の目標達成を真剣に
考えているように見えないんですよ。目標は伝えているし
毎週会議もやっているのですが、結局自分以外は
目標達成について真剣に考えていないんですよ。」

彼は今疑問に思っていることを率直に聞いてみました。

「なるほど。ちなみに初めに全体目標を決めた時には
営業のみんなもやる気になっていたの？」
「会議で目標を伝えた時には何も言ってこなかったです。」

先輩社員はしばらく考えて答えました。

「全体目標がどういった目的で決められたものか
改めてみんなに話してみたらどう？多分、そもそも
目標を目指す理由がみんな理解出来ていないんじゃないかな。」

確かに彼は目標数字だけは会議で伝えていましたが、
目標の目的や経緯までは話していませんでした。

だからみんなどこか他人事だったのかな。
次回の会議で改めてみんなに共有してみよう。

彼は先輩のアドバイスを聞いてこのように思いました。

↓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・・・

計画が立てられない！？

営業計画を立てることが出来ずに悩む

ある広告制作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)
