

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

以前にこのメルマガでも取り上げたことがある
上野動物園で産まれたパンダの赤ちゃんですが
現在で生後70日を迎えています。

パンダの赤ちゃんは生後1カ月～2カ月の時期が
とてもデリケートな時期となっており、
その間にトラブルに見舞われることも多くあります。

今回無事生後70日を迎えたことで
赤ちゃんパンダが前脚で頑張って歩く姿が
映像で公開されているのですが
そのような姿を見ていると見守っている側としても
とても嬉しい気持ちになります。

今後も無事に成長してくれることを見守りながら
私たちも日々成長していけるように
業務に取り組んでいきたいと思えます。

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.463 ◇◆

■現状把握は出来ているの？

今日もあるホームページ制作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/>

彼は毎週会議の進捗管理を行うことで、
今は営業数字が悪くてもどこかのタイミングで
回復してくるだろうと考えていました。

またそれに向けて営業メンバーにプレッシャーを
かけていくことが自分の役割とも考えていました。

しかし、毎週進捗会議を行いながら営業メンバーに
プレッシャーをかけているのですが
それから4カ月が経っても5ヶ月が経っても
一向に営業数字が持ち直してくる様子はありません。

そして、気が付けば今期も折り返し時期を迎えています。

・・・このままいくと今期も目標を下方修正することになる。
昔はもっと売れたのに市場が悪くなっているのか？
早急に対策を立てないといけないがどうすればいいんだ・・・

彼はここ数年、毎年この時期になると
このようなことを考える機会が多くなっていました。

「進捗管理を行っているからきっと大丈夫だ。」
多くの方が期初にはこのような考えを持っているかと思います。

しかし、本当にそれはそうなのでしょうか？

しばらくすればきっと良くなるだろう
時期が変われば大丈夫だろう

期待を込めた見込みは外れることが多いことも事実です。

↓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/>

(次週は・・・

毎週の進捗会議がやたらと長い・・・
時間だけ掛けて進捗会議が上手く機能していないことに悩む
印刷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)
